Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ Е.А. Самойлова
«15» 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Оценка финансовых результатов предприятия оптовой торговли (на примере ООО «Панда-групп»)

Исполнитель
студентка группы 771-об 15.06.2021 _____ П.А. Кушниренко
(подпись, дата)

Руководитель
доцент, канд. экон. наук _____ О.А. Цепелев
(подпись, дата)

Нормоконтроль
ассистент _____ 15.06.2021 С.Ю. Колупаева
(подпись, дата)

Благовещенск 2021

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
Самой Е.А. Самойлова
подпись И.О. Фамилия
«22» 03 2021 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента группы 771-об
Кушнаренко Полины Андреевны
1. Тема бакалаврской работы Оценка финансовых результатов предприятия оптовой торговли (на примере ООО „Панда-групп")
(утверждено приказом от 05.04.2021 № 658-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 15.06.2021г.
3. Исходные данные к бакалаврской работе:
материалы учебной и методической литературы, финансовая (бухгалтерская) отчетность
Содержание бакалаврской работе (перечень подлежащих к разработке вопросов):
1 Сущность и роль финансовых результатов предприятия оптовой торговли в современных условиях
2 Анализ деятельности ООО „Панда-групп"
3 Оценка финансовых результатов ООО „Панда-групп" и направления их роста
4. Перечень материалов приложения: бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО „Панда-групп" за 2018-2020гг
5. Консультанты по бакалаврской работе: нет
6. Дата выдачи задания 22.03.2021г.

Руководитель бакалаврской работы Цепелев Олег Анатольевич, доцент, к.э.н.
Фамилия, Имя, Отчество, ученная степень, ученное звание

Задание принял к исполнению (дата): 22.03.2021г. Кушн
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 74 с., 23 таблицы, 3 рисунка, 52 источника, приложение.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ДОХОДЫ, РАСХОДЫ, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ.

Целью бакалаврской работы, является разработка мероприятий, направленных на увеличение финансовых результатов организации оптовой торговли.

Предметом исследования являются особенности формирования финансовых результатов в организации оптовой торговли.

Объектом исследования является Обществе с ограниченной ответственностью «Панда-групп» (сокращенное наименование: ООО «Панда-групп»).

Период исследования: 2018 – 2020 гг.

В первой главе бакалаврской работы раскрыты сущность и роль финансовых результатов предприятия оптовой торговли в современных условиях, исходя из теоретического аспекта.

Во второй главе бакалаврской работы проведен анализ деятельности ООО «Панда групп».

В третьей главе бакалаврской работы проведена оценка финансовых результатов ООО «Панда групп, а также определены направления их роста.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 5
1 Сущность и роль финансовых результатов предприятия оптовой торговли в современных условиях: теоретический аспект 8
1.1 Понятие и экономическая природа и финансовых результатов экономических субъектов 8
1.2 Методические подходы к анализу финансовых результатов 17
1.3 Современные направления увеличения финансовых результатов в оптовой торговле 22
2 Анализ деятельности ООО «Панда групп» 27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Панда групп» 27
2.2 Анализ имущества ООО «Панда групп» 31
2.3 Коэффициентный анализ финансового состояния ООО «Панда групп» 35
3 Оценка финансовых результатов ООО «Панда групп и направления их роста 43
3.1 Анализ финансовых результатов ООО «Панда групп» 43
3.2 Мероприятия, направленные на увеличение финансовых результатов ООО «Панда групп» 53
3.3 Экономические результаты реализации предложенных мероприятий 59
Заключение 62
Библиографический список 66
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг. 71
Приложение Б Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований 75

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая сущность прибыли заключается в формировании финансового результата, который отражает результаты деятельности организации за исследуемый период. Прибыль формируется из доходов, увеличивающих величину прибыли и расходов, снижающих величину прибыли финансово-хозяйствующего субъекта.

В современных условиях жесткой конкуренции, целью увеличения прибыли организации является наиболее актуальной. Применение того или иного способа увеличения прибыли должно быть также направлено на достижение положительных показателей рентабельности. Отметим, что прибыль является абсолютной величиной, отражающей прирост экономической выгоды от деятельности организации. Анализ прибыли необходимо проводить совместно с анализом рентабельности, являющейся относительным показателем, характеризующим эффективность деятельности организации.

Управление прибылью позволяет достичь постоянных денежных потоков, способных обеспечить эффективность деятельности организации. В процессе управления прибылью, организацией могут быть самостоятельно разработаны методы управления прибылью, которые являются наиболее оптимальными для конкретной организации.

Эффективность управления прибылью повышается при применении методов управления продажами, который предполагает применение различных способов стимулирования объемов продаж в организации. В качестве методов управления продажами могут быль использованы: акции, скидки, подарки для покупателей при приобретении продукции на определенную сумму, рассрочка платежа и другие методы. Управление прибылью позволяет обеспечить необходимый уровень прибыли, получаемой организацией, а также минимизировать негативные риски, связанные со снижением прибыли организации. Достаточно распространенным методом управления прибылью в организации, является достижение оптимальной цены на реализуемые товары, продукцию, выполняемые

работы и услуги. Каждая организация применяет методы управления затратами, наибольшим образом подходящими для конкретной организации. Система управления прибылью сочетает в себе методы управления доходами и расходами организации.

Применение финансовых методов управления доходами, отдельно от методов управления расходами не принесет необходимых результатов. Организация не сможет достичь требуемого уровня прибыли, если затраты будут слишком высоки. То же касается и применения методов управления затратами, отдельно от методов управления доходами. Без применения мероприятий, направленных на стимулирование продаж, снижение расходов не приведет к достижению максимально возможного уровня прибыли, а без оптимальной ценовой политики, организация будет не в силах обеспечить необходимый уровень спроса на товары, продукцию, работы или услуги, что не позволит достичь основной цели применения методов управления прибылью – увеличение и достижение максимально возможного уровня прибыли. Управление прибылью позволяет не только достичь желаемого уровня прибыли, но и повысить эффективность деятельности организации в целом.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в необходимость увеличения до максимально возможного уровня величины финансовых результатов организации. При этом должно выполняться условие получения положительных показателей рентабельности.

Целью бакалаврской работы, является разработка мероприятий, направленных на увеличение финансовых результатов организации оптовой торговли.

Исходя из указанной цели, определены следующие задачи исследования:

- провести сбор, анализ, группировку и систематизацию материалов учебной, методической и периодической литературы, раскрывающих понятийный набор, методы анализа, а также направлений увеличения финансовых результатов организации, на основе чего, раскрыть понятие и экономическую природу финансовых результатов экономических субъектов;

- представить и раскрыть особенности методических подходов к анализу

финансовых результатов;

- определить современные направления увеличения финансовых результатов в оптовой торговле;

- представить организационно-экономическую характеристику ООО «Панда групп»;

- провести анализ показателей финансового состояния ООО «Панда групп»;

- провести и представить результаты анализа финансовых результатов ООО «Панда групп»;

- предложить мероприятия, направленные на увеличение финансовых результатов ООО «Панда групп»;

- определить экономические результаты предложенных мероприятий.

Предметом исследования являются особенности формирования финансовых результатов в организации оптовой торговли.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Панда-групп» (сокращенное наименование: ООО «Панда-групп»).

Период исследования: 2018 – 2020 гг.

Информационной базой исследования в ходе написания бакалаврской работы, стали: материалы учебной и методической литературы в области финансов, экономики предприятия, бухгалтерского учета и налогообложения, нормативно-правовые источники в отношении отражения финансовых результатов, а также финансовая (бухгалтерская) отчетность и внутренние документы ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Методами исследования являются: метод анализа и синтеза, метод сравнений, метод экономического анализа, графический и другие методы.

1 СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1.1 Понятие и экономическая природа и финансовых результатов экономических субъектов

Все коммерческие организации, вне зависимости от масштабов и видов осуществляемой деятельности, стремиться к получению максимально возможного уровня финансовых результатов. Указанная цель становится возможной при превышении уровня доходов организации над уровнем расходов. По мнению ряда исследователей в области экономики, наиболее оптимальным способом увеличения финансовыми результатами, является рост доходов финансово-хозяйствующего субъекта. Существует и второй способ – снижение расходов организации. Отметим, что снижение расходов организации не может происходить бесконечно. Расходы, возможно, снизить до определенного уровня, после чего, увеличение прибыли, посредством применения указанного способа, станет невозможным. Увеличение доходов организации достигается при увеличении спроса на реализуемые товары, за счет чего происходит рост прибыли. Отметим, что данный способ увеличения прибыли эффективен при превышении величины доходов над расходами. В противном случае, рассматриваемый метод увеличения прибыли приведет к противоположной ситуации: снижению прибыли.[1]

Применение того или иного способа увеличения финансовых результатов должно быть также направлено на достижение положительных показателей рентабельности. Отметим, что прибыль является абсолютной величиной, отражающей прирост экономической выгоды от деятельности организации. Анализ прибыли необходимо проводить совместно с анализом рентабельности, являющейся относительным показателем, характеризующим эффективность деятельности организации.[2]

[1] Капанадзе, Г.Д. Оценка прибыли: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. 2016. № 4 (226). С. 52.
[2] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 72.

Финансовые результаты формируются из доходов, увеличивающих величину прибыли и расходов, снижающих величину прибыли финансово-хозяйствующего субъекта. При изучении прибыли, как экономической категории, необходимо уделить внимание понятию «доход».

Доходы организации - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доход характеризует общую сумму средств, которая поступает предприятию за определенный период и за вычетом налогов может быть использована на потребление и инвестирование. Доход иногда является объектом налогообложения. В этом случае после вычета налога он подразделяется на фонды потребления, инвестиционный и страховой. Фонд потребления используется на оплату труда персонала и другой выплаты.

В современных условиях доходы предприятия состоят из следующих показателей:

- доход (выручка) от реализации продукции, работ услуг;
- валовой доход;
- доход от основной деятельности;
- доход от неосновной деятельности;
- совокупный доход до налогообложения;
- совокупный доход после налогообложения;
- доход или убыток от чрезвычайных ситуаций;
- чистый доход.[3]

Классификация доходов организации приведена в Налоговом кодексе Российской Федерации. Согласно статье 248 «Порядок определения доходов, Классификация доходов» НК РФ, доходы организации подразделяются на:

1) основные доходы (от реализации товаров, работ, услуг);

[3] Таныгина, О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах // Экономические науки. 2018. № 10 (71). С. 243.

2) прочие доходы (в налоговом кодексе, они называются «внереализационные доходы»).[4]

Представим классификацию доходов предприятия с точки зрения Налогового кодекса на рисунке 1.

Рисунок 1 – Классификация доходов предприятия с точки зрения налогового кодекса[5]

[4] Налоговый кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.
[5] Там же.

На величину дохода существенно влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие. Общая величина дохода предприятия состоит из трех частей:

- дохода от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;

- дохода на реализацию материальных ценностей и иного имущества (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию);

- дохода от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и другие).[6]

В таблице 1 представим характеристику составляющих дохода.

Таблица 1 – Характеристика составляющих дохода предприятия

Составляющие дохода	Характеристика
1	2
Доход (выручка) от реализации продукции	Реализованной считается готовая продукция, отпущенная потребителям или вывезенная ими со складов предприятия, оплата, за которую полностью поступила на расчетный счет. Доход от реализации продукции отражается за минусом налога на добавленную стоимость и акцизов. Размер выручки от реализации продукции зависит от качества, количества, ассортимента реализуемой продукции и цены.
Валовой доход	Определяется как разность между доходом от реализации продукции и производственной себестоимостью реализованной продукции в результате основной деятельности.
Доход от основной деятельности	Представляет собой разницу между валовым доходом и расходами периода. Доходы от неосновной деятельности возникают по второстепенным видам деятельности предприятия или ее деятельности в дополнительных сферах и не связаны с процессом производства продукции. К доходам от неосновной деятельности относятся: - доходы от реализации прочей продукции, работ и услуг вспомогательных, подсобных и обслуживающих производств, структурных подразделений, занятых непромышленной деятельностью, а также от реализации покупных товар-

[6] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 73.

Продолжение таблицы 1

1	2
	но-материальных ценностей; - доходы от реализации основных средств, нематериальных активов; - доходы, получаемые от долевого участия в совместных предприятиях, дивиденды по акциям и другим ценным бумагам; - доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, в том числе предоставление кредита; - доходы от сдачи имущества в аренду, с торговых точек, автостоянок и другие;
Совокупный доход до налогообложения	Образуется как сумма доходов от основной и неосновной деятельности предприятия до уплаты корпоративного подоходного налога.
Совокупный доход после налогообложения	Образуется путем вычитания из общей суммы доходов уплаченного корпоративного подоходного налога (ставка налога составляет 30 %).
Доход или убыток от чрезвычайных ситуаций	Представляет собой разницу между полученными страховыми взносами и затратами предприятия, связанными с ликвидацией последствий стихийных бедствий, аварий, других чрезвычайных событий, вызванных экстремальными ситуациями.
Чистый доход	Представляет собой разницу между совокупным доходом после налогообложения и доходом или убытком от чрезвычайных ситуаций. Чистый доход отражает конечный результат деятельности предприятия за отчетный период. Он подлежит распределению между учредителями предприятия или между акционерами общества в виде дивидендов.

Статьей 41 «Принципы определения доходов» НК РФ определено понятие доходов, как экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.[7]

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

1) доходы от обычных видов деятельности;

2) операционные доходы;

3) внереализационные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Операционными доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное поль-

[7] Налоговый кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.

зование активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты) продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование средств, находящихся на счете организации в банке.[8]

Чрезвычайными доходами считаются: поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.); страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, относящихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

С точки зрения бухгалтерского учета, доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Согласно Приказу Минфина РФ № 32н от 06.05.1999 г. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99», доходы предприятия подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Согласно Приказу Минфина РФ № 32н от 06.05.1999 г., доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с

[8] Таныгина, О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах // Экономические науки. 2018. № 10 (71). С. 244.

выполнением работ, оказанием услуг. Прочими доходами признаются доходы, которые ранее были рассмотрены как операционные доходы. Отметим также, что с точки зрения бухгалтерского учета, прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и другие.

Существует ряд условий, согласно которым, доходы предприятия могут быть признаны для целей бухгалтерского учета:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

- сумма выручки может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.[9]

В обобщенном виде доход отражает конечные результаты работы предприятий и фирм, характеризует экономическую эффективность их хозяйственной деятельности. Доход предприятия зависит от многих внутренних и внешних факторов. Внешние факторы - это общие условия хозяйствования предприятия в конкретном периоде:

[9] Капанадзе, Г.Д. Оценка прибыли: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. 2016. № 4 (226). С. 53.

- экономическая ситуация в стране, отражающаяся на конъюнктуре рынка, спросе и предложении;

- уровень инфляции;

- условия кредитования, налогообложения и т.д.

Внутренние факторы охватывают конкретные условия, связанные с организацией производства, реализацией продукции, ценообразованием, методами управления различными участками деятельности субъекта хозяйствования. Их можно условно разделить на три группы:

1) оказывающие влияние на рост (уменьшение) поступлений от реализации продукции (увеличение выпуска высококачественных товаров, расширение дистрибьюторских каналов, обеспечение эффективности рекламы, кредитной политики и политики ценообразования);

2) определяющие уровень затрат (совершенствование технологий производства, рациональное использование сырья и материалов, повышение производительности труда, прогрессивные формы зарплаты);

3) воздействующие на уровень рентабельности реализованной продукции (важно наращивать долю высокорентабельных товаров и услуг, оперативно ликвидируя убыточные товары и услуги).[10]

Основной экономической ролью доходов является определение конечного финансового результата, который характеризует эффективность различных видов деятельности предприятия (основная, хозяйственная, финансовая). Доход предприятия призван определить его прибыль. Рассмотрим основные виды прибыли, формируемые на основе полученных доходов.[11]

Основным показателем, отражающим величину дохода, является выручка от реализации. Выручка (оборот, объём продаж) - полная сумма денежных средств, полученная предприятием или предпринимателем от реализации произведённой продукции, услуг, работ за определенный период. Выручка является одним из видов доходов компании. Выручка от реализации продукции (ра-

[10] Таныгина, О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах // Экономические науки. 2018. № 10 (71). С. 245.
[11] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 74.

бот, услуг) включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученное или подлежащее получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договорами. Нетто-выручка, в отличие от брутто-выручки, уменьшается на размер налогов.

Далее рассмотрим прибыль как экономическую категорию. Прибыль является одним из основных экономических показателей, отражающих результаты деятельности организации. В зависимости от изучаемого вида прибыли, возможно получить результаты определенной сферы деятельности организации. Отметим, что прибыль организации отражает объем реализованных товаров, произведенной продукции, оказанных работ и услуг, уровень спроса на товары, продукцию, работы и услуги. Прибыль является одним из основных мотивирующих факторов, способных направлять силы организации на достижение определенного рода целей и задач.

Прибыль является собственным источником финансирования деятельности организации. Известно, что при наличии необходимого объема собственного капитала, достигается финансовая устойчивость финансово-хозяйствующего субъекта и независимость от внешних источников финансирования. Отметим также, что прибыль оказывает существенное влияние на другие финансовые коэффициенты, при расчете которых используются показатели, формирующие прибыль организации. Сказанное определяет необходимость увеличения прибыли организации.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что экономическая сущность прибыли заключается в формировании финансового результата, который отражает результаты деятельности организации за исследуемый период. Источниками информации при анализе прибыли является форма № 2 бухгалтерской отчетности организации (отчет о финансовых результатах). Отметим, что при исследовании собственных источников финансирования деятельности организации, одним из которых является прибыль, источников информации является форма № 1 бухгалтерской (финансовой) отчетности – бухгалтерский ба-

ланс.

Рассмотрим виды прибыли, исходя из классификации, представленной в отчете о финансовых результатах.

Валовая прибыль является показателем, отражающим разницу между основным видом доходов организации (выручкой) и затратами на производство (себестоимостью). Валовая прибыль отражает эффективность основного вида деятельности предприятия (торговой, производственной и другой), в зависимости от осуществляемого вида деятельности. Валовая прибыль является источником финансирования неосновных видов деятельности организации.

Прибыль от продаж характеризует результаты хозяйственной деятельности организации. Указанный показатель формируется из величины валовой прибыли, коммерческих и управленческих расходов, которые отражают затраты организации на осуществление расходов на продажу и содержание управленческого персонала. Таким образом, прибыль от продаж отражает результаты деятельности организации, связанные с производством и реализацией продукции (товаров), работ (услуг).[12] Прибыль до налогообложения является показателем, на основе которого определяется величина налога на прибыль и отражает результаты финансовой деятельности организации. Чистая прибыль отражает результаты деятельности организации в целом за финансовый период и учитывает все виды доходов и расходов, вне зависимости от их природы.[13]

На основе выше сказанного следует отметить, что прибыль является абсолютным показателем, отражающим результаты деятельности организации. На основе показателей прибыли определяются показатели рентабельности, которые выражаются в относительных величинах и характеризуют эффективность деятельности организации.

1.2 Методические подходы к анализу финансовых результатов

Основной целью анализа финансовых результатов организации, является выявление сложившейся динамики в отношении в отношении финансовых ре-

[12] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 74.
[13] Таныгина, О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах // Экономические науки.

зультатов. Исходя из выявленных причин изменения финансовых результатов, возможно определить резервы увеличения прибыли и разработать мероприятия, направленные на увеличение прибыли организации. Динамику прибыли необходимо рассчитывать как в абсолютных, так и в относительных показателях, что позволяет сформировать наиболее четкую картину о сложившихся результатах деятельности организации.[14]

Ранее было указано, что источниками информации для анализа прибыли, является форма № 1 бухгалтерской (финансовой) отчетности – бухгалтерский баланс и форма № 2 бухгалтерской отчетности организации (отчет о финансовых результатах). Отметим, что при анализе прибыли может быть использована любая другая информация, позволяющая более полно охарактеризовать прибыль и провести анализ непосредственно прибыли и показателей, участвующих в ее формировании. Таким образом, для выявления причин и возможных последствий изменения прибыли, может быть использована также и управленческая информация. Исходя из методов анализа прибыли, могут быть получены различные результаты, более или менее полно отражающие картину о динамике и причинах изменения прибыли в анализируемом периоде. Далее рассмотрим методики, которые получили наибольшее распространение в отечественной и зарубежной практике.[15]

Следует отметить, что анализ прибыли организации – это исследование полученной предприятием прибыли или убытка за период, как в абсолютной величине, так и в виде коэффициентов относительно других финансовых показателей.

Существует значительное количество отечественных методик осуществления анализа финансовых результатов деятельности предприятий. Проведем анализ трех из них авторов и сделаем выводы о достоинствах и недостатках предлагаемых методик (таблица 2).

---

[14] Капанадзе, Г.Д. Оценка прибыли: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. 2016. № 4 (226). С. 56.

[15] Бурцев, А.Л. Анализ и прогнозирование доходов и прибыли организации // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 1. С. 23.

Таблица 2 – Методы анализа финансовых результатов

Автор	Описание	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4
Г.В. Савицкая	1) производится анализ динамики и состава прибыли организации. Для этого автор предлагает классифицировать прибыль следующим образом: − по видам деятельности предприятия прибыль делится на: прибыль от операционной (основной) деятельности, прибыль от финансовой деятельности и прибыль от инвестиционной деятельности; − в зависимости от видов деятельности предприятия: прибыль от обычных видов деятельности и прибыль от прочих видов деятельности; − по экономическому содержанию: бухгалтерская и экономическая прибыль; − по характеру налогообложения: налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль; − по степени учета инфляционного фактора: номинальная прибыль, реальная прибыль, скорректированная на темп инфляции в отчетном периоде; 2) анализ финансовых результатов от реализации продукции, товаров и услуг. На данном этапе производится факторный анализ прибыли от реализации продукции, работ, услуг в общем, а также от реализации отдельных видов продукции, работ, услуг, объема реализации и структуры товарной продукции; 3) следующим этапом проводится анализ влияния продаж однородной и неоднородной продукции на получение прибыли и определяется зависимость средней цены единицы продукции от определенных факторов (качество реализуемой продукции, рынки ее сбыта, сроки реализации, уровень инфляции и т.д.); 4) далее анализируются прочие доходы и расходы предприятия. Определяется динамика, состав и структура, а также влияние различных факторов на изменение величины доходов и расходов; 5) анализируются показатели рентабельности предприятия. Происходит расчет таких показателей. Также здесь производится факторный анализ показателей рентабельности в целом по предприятию и по видам продукции.[16]	Детальное описание этапов анализа финансовых результатов, возможность проведения подробного анализа показателей рентабельности, порядка их расчета и анализа, а также возможность проведения сравнительного анализа, как с предшествующими периодами, так и с конкурентными организациями.	Трудоемкость работы, вызываемая множественностью показателей.

[16] Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М. 2020. С. 173.

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
А.Д. Шеремет	1) производится анализ доходов организации. На данном этапе анализируется динами и структура доходов организации, объем производства и продажи продукции, определяется влияние использования производственных ресурсов на объем продаж, а также объема продаж на прибыль от продаж; 2) затем производится анализ расходов и себестоимости. Производится анализ структуры и динамики расходов и анализ формирования себестоимости продаж. Осуществляется факторный анализ себестоимости и ее влияния на объем продаж; 3) анализируются финансовые результаты и рентабельность продаж. На данном этапе автор разделяет доходы и расходы на три группы: операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы. Далее рассматривается формирование показателей прибыли и методы определения условий безубыточности продаж. Анализируется уровень и динамика финансовых результатов и дается оценка влияния инфляции на прибыль от продаж. Производится факторный анализ прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, производится расчет и анализ рентабельности продаж.[17]	Большое внимание уделяется изучению источников информации, так как финансовая отчетность отражает эффективность деятельности предприятия.	Трудоемкость, так как анализ предполагает включение множества показателей.
М.В. Мельник	1) анализируется уровень и динамика финансовых результатов путем представления данных за ряд лет. Производится анализ каждого элемента прибыли, что позволяет определить перспективы развития предприятия, поскольку прибыль является источником финансирования текущий и инвестиционной деятельности; 2) производится факторный анализ прибыли от продаж, в том числе по видам выпускаемой продукции (работ, услуг). Здесь определяется влияние изменения объема продаж и рентабельности продаж на изменение прибыли от продаж; 3) осуществляется факторный анализ чистой прибыли. В результате данного анализа формулируются выводы о влиянии тех или иных факторов на изменение чистой прибыли, а также составляется схема их взаимосвязи.[18]	Применение горизонтального и вертикального анализа каждого элемента прибыли. Данная методика подходит для анализа финансовой отчетности предприятия.	Слабая адаптированность к инфляционным процессам, неполноценное рассмотрение показателей рентабельности и процесса расчета различных коэффициентов.

[17] Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. М.: Юнити. 2018. С. 136.
[18] Мельник, М.В. Теория экономического анализа. М.: Юнити-Дана. 2019. С. 79.

Таким образом, можно сказать, что универсальной методики анализа финансовых результатов не существует, и предприятие должно подобрать ту, которая ему больше подходит исходя из специфики деятельности. Так же отметим, что структура анализа выручки у всех авторов схожа, но применение определенной методики для получения всестороннего анализа недостаточно.

Исходя из методов анализа прибыли, могут быть получены различные результаты, более или менее полно отражающие картину о динамике и причинах изменения прибыли в анализируемом периоде. Далее рассмотрим методики, которые получили наибольшее распространение в отечественной и зарубежной практике.[19]

Анализ валовой прибыли предполагает проведение анализа выручки, то есть доходов, полученных организацией в анализируемом периоде от основной деятельности и себестоимости, отражающей затраты на производство. Отметим, что затраты на производство являются одной из основных составляющих себестоимости. Помимо затрат на производство, в состав себестоимости входят накладные расходы, которые не могут быть прямо пропорционально распределены между видами выпускаемой продукции и в полной величине включаются в себестоимость реализации. Таким образом основными показателями, которые исследуются при анализе валовой прибыли, являются выручка и себестоимость. Необходимо проводить анализ указанных показателей по источникам их формирования, а также по видам реализуемых товаров, продукции, а также выполняемых работ или услуг.[20]

Ниже рассмотрена последовательность анализа прибыли от продаж. В связи с тем, что прибыль от продаж отражает результаты хозяйственной деятельности организации и формируется под влиянием величин валовой прибыли, а также коммерческих и управленческих расходов, следует сделать вывод о необходимости проведения анализа указанных показателей, в ходе анализа прибыли от продаж.

[19] Бурцев, А.Л. Анализ и прогнозирование доходов и прибыли организации // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 1. С. 23.
[20] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 74.

Прибыль до налогообложения предполагает проведение анализа показателей, участвующих в формировании рассматриваемого показателя. Прибыль до налогообложения формируется исходя из величины прибыли от продаж, а также прочих расходов и доходов. Таким образом, прибыль до налогообложения отражает результаты деятельности организации от основных и прочих видов деятельности.[21]

Анализ чистой прибыли является одним из основных этапов анализа прибыли организации и позволяет определить динамику, а также причины и возможные положительные или отрицательные последствия выявленных изменений.

Следует отметить, что анализ прибыли организации должен сопровождаться анализом рентабельности, что позволит сделать вывод об эффективности использования ресурсов и осуществления различных видов деятельности в организации.[22] Анализ рентабельности следует начинать с анализа показателей рентабельности использования ресурсов. Одним из таких показателей, является рентабельность активов. Указанный показатель призван охарактеризовать прибыль, формируемую при использовании всех имеющихся ресурсов в организации. Положительная динамика прибыли организации позволяет судить об увеличении результативности и эффективности осуществляемой в организации деятельности.[23] Анализ финансовых результатов позволяет отразить максимально подробную информацию о состоянии предприятия на определенный момент и в динамике. Он также служит основой для принятия управленческих решений, направленных на формирование стратегии устойчивого развития предприятия под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

1.3 Современные направления увеличения прибыли в оптовой торговле

Ранее было указано, что увеличение финансовых результатов организа-

[21] Любушин, Н.П. Система показателей анализа эффективности деятельности организации и методы их определения // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 2. С. 56.
[22] Бурцев, А.Л. Анализ и прогнозирование доходов и прибыли организации // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 1. С. 25.
[23] Парушина, Н.В. Анализ прибыли // Экономика. 2018. № 3. С. 76.

ции достигается посредством увеличения доходов от реализации различных видов деятельности и снижения расходов. Отметим, что при применении совместно двух указанных методов управления прибыли, достигается наибольший эффект от применяемых методов.[24]

Посредством увеличения финансовых результатов достигается рост собственного капитала организации, за счет чего снижается зависимость организации от внешних источников финансирования. Отметим, что слишком высокий уровень собственного капитала организации, как правило, расценивается как положительная тенденция, но на самом деле, указанная ситуация свидетельствует об упущенной выгоде в организации и недостаточно эффективном использовании собственного капитала. Указанное определяется тем, что организация может получить дополнительную прибыль из различных источников: вложения в уставный капитал других организаций, развитие и расширение собственных видов деятельности, создание нового бизнеса и другие. Таким образом, увеличение прибыли должно сопровождаться грамотным ее использованием, что позволяет в еще большей степени увеличить прибыль организации.

Далее рассмотрим основные методы увеличения финансовых результатов организации. Рост доходов организации достигается посредством достижения следующих условий:

- рост объемов производства;

- стимулирование продаж;

- повышение качества производимой продукции, выполняемых работ и услуг;

- увеличение производительности труда основных производственных рабочих предприятий;

- модернизация или замена производственного оборудования, позволяющего увеличить объемы производства продукции.[25]

В качестве методов управления доходами могут быть использованы и

[24] Вищнивецкая, Е.А. Методы увеличения прибыли предприятий // Экономические наука. 2016. № 1. С. 41.
[25] Пеньков, Б.Е. Финансовые резервы в деятельности предприятий: методы выявления и реализации // Финансы, налоги и кредит 2019. № 5. С. 68.

другие методы. Увеличение доходов организации возможно достичь посредством увеличения уровня доходов от основной деятельности исследуемого финансово-хозяйствующего субъекта, что достигается, в первую очередь, за счет увеличения объемов производства и роста объемов продаж. Необходимость применения способов, направленных на комплексное достижение указанных задач, позволяет существенным образом увеличить уровень прибыли организации. Рост объемов продаж невозможен без увеличения объемов производства. И наоборот, увеличение производства, далеко не всегда обеспечивает высокий уровень продаж, что подтверждает эффективность применения различных методов управления прибылью.[26]

Рост доходов организации также может быть достигнуто посредством увеличения доходов организации, не относящихся к основной деятельности. Увеличение прочих доходов возможно посредством получения процентов за пользование денежными средствами (что обеспечивается развитием финансовой деятельности организации), получением доходов от передачи в аренду неиспользуемых организацией помещений, реализацией неиспользуемых объектов основных средств и материальной-производственных запасов, а также посредством применения других способов увеличения прочих доходов организации.

В качестве методов увеличения прибыли организации могут быть использованы различные методы, направленные на снижение уровня расходов. В первую очередь, необходимо проанализировать состав и структуру расходов организации и определить статьи расходов, снижение которых не отразится на эффективности деятельности организации. Эффективное снижение расходов организации может достигаться посредством снижения материальных затрат и заработной платы персонала (как правило, указанные виды расходов составляют наибольшую долю в расходах на производство). Снижение материальных расходов обеспечивается за счет приобретения более дешевых сырья и обору-

[26] Ендовицкий, Д.А. Оценка потребности в дополнительных средствах финансирования коммерческой организации // Финансы. 2017. № 5. С. 23.

дования. Рассмотренный метод снижения затрат не должен отрицательным образом сказываться на качестве продукции, работы или услуг. Снижение расходов на оплату труда возможно посредством сокращения размера заработной платы каждого сотрудника в частности, либо сокращения численности персонала организации. Отметим, что второй вариант возможен при внедрении более эффективного и производительного оборудования, позволяющего более эффективно снизить уровень затрат и увеличить уровень прибыли.[27]

Отметим, что снижение уровня расходов организации, как метод увеличения прибыли, является менее эффективным, по сравнению с методами увеличения доходов. Снижение расходов организации возможно лишь до определенного уровня, при котором обеспечивается необходимый уровень качества производимой продукции, товаров, работ и услуг. Предельная величина доходов, получаемых организацией, ограничивается только максимально возможным уровнем производства.

Таким образом, увеличение прибыли организации, посредством роста доходов, является наиболее оптимальным вариантом увеличения прибыли. При этом, комплексное воздействие на уровень прибыли, посредством увеличения доходов и снижения расходов, обеспечивает достижение более высокий результатов деятельности организации.[28]

Проведенное исследование позволило определить экономическую сущность прибыли, как основных мотивирующих фактор для развития деятельности организации. Рассмотренные показатели прибыли позволили определить необходимость анализа не только непосредственно прибыли и показателей, участвующих в ее формировании, но и рентабельности, характеризующей эффективность деятельности организации в относительном выражении.

Рассмотренные методы управления расходами организации позволили определить, что наиболее эффективными методами, являются экономическое планирование и прогнозирование.

---

[27] Пеньков, Б.Е. Финансовые резервы в деятельности предприятий: методы выявления и реализации // Финансы, налоги и кредит 2019. № 5. С. 71.

[28] Вищнивецкая, Е.А. Методы увеличения прибыли предприятий // Экономические наука. 2016. № 1. С. 43.

В качестве методов увеличения прибыли организации, были рассмотрены: увеличение доходов и снижение расходов организации. Было установлено, что наибольшую эффективность имеет разработка мероприятий, позволяющих комплексно отразиться на уровне прибыли организации.

Таким образом, финансовый результат является одним из основных показателей, позволяющих охарактеризовать результаты деятельности организации за исследуемый финансовый период. Необходимость увеличения финансовых результатов определяется значимостью наличия необходимого уровня собственного финансирования, с целью достижения финансовой независимости, финансовой устойчивости и высокой эффективности деятельности организации.[29]

[29] Ендовицкий, Д.А. Оценка потребности в дополнительных средствах финансирования коммерческой организации // Финансы. 2017. № 5. С. 24.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПАНДА ГРУПП»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Панда групп»

Общество с ограниченной ответственностью «Панда-групп» осуществляет деятельность в сфере оптовой торговли продовольственными товарами. Организация зарегистрирована в качестве юридического лица 25.08.2017 г. Межрайонной инспекцией ФНС России № 1 по Амурской области по следующему адресу: 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Чайковского, дом 64.

Основным видом деятельности ООО «Панда-групп» является оптовая торговля овощами и фруктами (ОКВЭД 46.31). Помимо указанных видов деятельности, ООО «Панда-групп» вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные законодательством, при условии внесения соответствующих изменений в учредительные документы организации, в частности в устав.

Нормативно-правовое регулирование деятельности ООО «Панда-групп» осуществляется на основании следующих нормативно-правовых актов:

- федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ (в редакции от 25.12.2018);

- приказ Министерства экономического развития РФ от 30.04.2009 г. № 141 «О реализации положений федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (в редакции от 02.08.2019 г.);

- закон Амурской области «О торговле в Амурской области» от 18.01.1996 года № 60-ОЗ (в редакции от 04.12.2018 г.);

- закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02. 1992 г. № 2300-1 (в редакции от 18.03.2019 г.).

В ООО «Панда-групп» действует линейно-функциональная организационная структура. Указанный тип структуры управления является наиболее при-

емлемой для исследуемой организации и обеспечивает взаимосвязь между всеми отделами организации. На рисунке 2 представлена организационная структура ООО «Панда-групп».

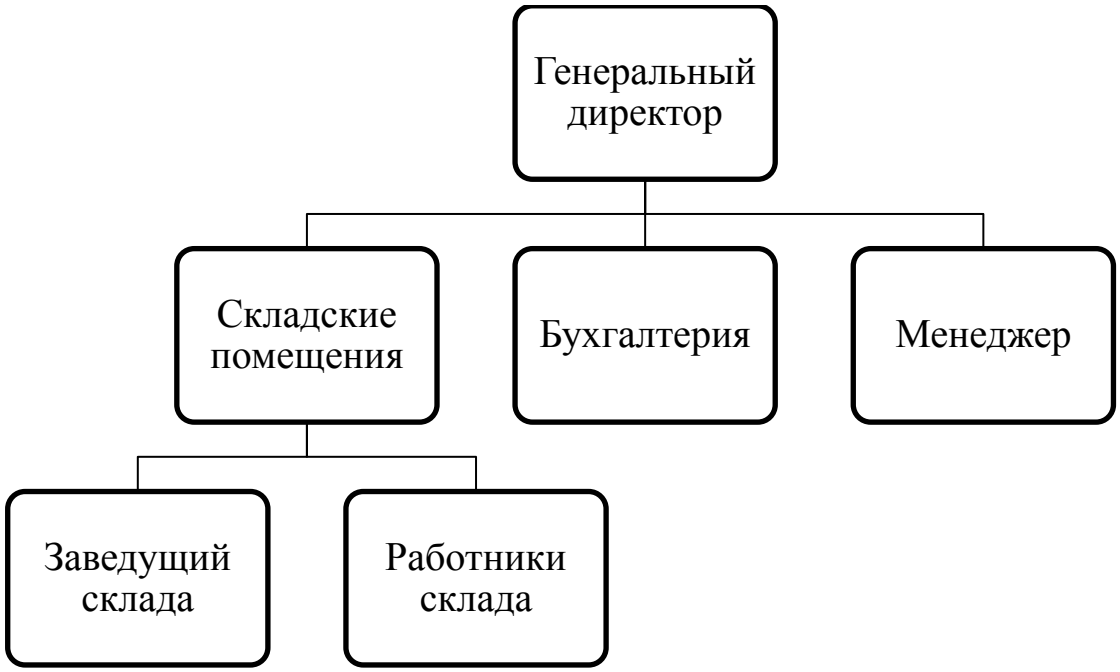


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Панда-групп»

Руководство текущей деятельностью ООО «Панда-групп» осуществляет генеральный директор организации, являющийся единоличным исполнительным органом в исследуемом экономическом субъекте.

Бухгалтерия занимается формированием полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, а также обеспечением информаци, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

Менеджер занимается поиском и привлечением новых клиентов (обработка входящих заявок, активный поиск клиентов, переговоры, заключение договоров), поддержанием взаимоотношений с наработанной клиентурой, ведение отчетности

по работе с текущими клиентами и поступающим обращениям, а также консультирование по ассортименту и техническим параметрам товара (услуги).

Заведующий складом выполняет следующие должностные обязанности: руководит работой склада по приему, хранению и отпуску товаров, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых товаров, обеспечивает сохранность складируемых товаров и соблюдение режимов хранения, готовит места для принятия поступивших грузов. Выполняет отдельные служебные поручения своего непосредственного руководителя.

В целях анализа основных экономических показателей деятельности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг., в таблице 3 представлены необходимые сведения.

Таблица 3 – Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей,			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные	относительные, процент
1	2	3	4	5	6
1. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	120623	171973	223579,5	102956,5	85,35
2. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3067694	3186521	3302375	234681	7,65
3. Собственный капитал, тыс. руб., всего	311351	373838	367092	55741	17,9
в том числе:					
- уставный капитал	30	30	30	-	-
- нераспределенная прибыль	311321	373808	367062	55741	17,9
4. Заемный капитал, тыс. руб., всего	2756297	2931576	2932263	175966	6,38
в том числе:					
а) долгосрочные обязательства	1724105	1554485	1665465	-58640	-3,4
б) краткосрочные обязательства	1032192	1377091	1266798	234606	22,73
5. Среднегодовая численность персонала, чел.	15	15	15	-	-
6. Выручка, тыс. руб.	5235106	5915565	5663543	428437	8,18
7. Себестоимость, тыс. руб.	4447439	5103462	4874333	426894	9,60
8. Прибыль от продаж, тыс. руб.	-29692	214006	163161	192853	в 6,49 раза больше

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6
9. Чистая прибыль, тыс. руб.	44240	85488	31975	-12265	-27,72
10. Фондоотдача, руб. (6) : (2)	1,71	1,86	1,71	0,01	0,50
11. Затраты на рубль выручки, руб. (7) : (6)	0,85	0,86	0,86	0,01	1,31
12. Рентабельность продаж, процент (8) : (6) х 100 %	-0,57	3,62	2,88	3,45	х
13. Выручка на одного работника, тыс. руб. (6) : (5)	2949,33	5699,2	2131,66	-817,67	0,72
14. Соотношение заемного и собственного капитала, руб. (3) : (4)	8,85	7,84	7,99	-0,86	-9,77

В анализируемом периоде наблюдается рост имущественного и производственного потенциала ООО «Панда-групп», о чем свидетельствует увеличение среднегодовой стоимости имущества и основных средств организации соответственно на 102956,5 тыс. руб., или на 85,35 % и на 234681 тыс. руб., или на 4,65 %.

Необходимо отметить рост величины собственного капитала ООО «Панда-групп» за счет увеличения нераспределенной прибыли организации на 55 741 тыс. руб. (17,9 %). В отношении заемного капитала организации, отмечен менее существенный рост, при этом указанный показатель существенно превышает величину собственного капитала. Наблюдаются высокие значения показателя соотношения заемного и собственного капитала ООО «Панда-групп» (нормативное значение показателя составляет: (0,5 – 0,7). Высокие значения рассматриваемого показателя свидетельствуют о неустойчивом финансовом положении организации и высокой зависимости от внешних источников формирования имущества ООО «Панда-групп».

В анализируемом периоде наблюдается стабильность производительности труда, но выручка приходящейся на одного работника уменьшается, что свидетельствует о снижении эффективности персонала организации. Также следует отметить повышение эффективности использования основных средств

ООО «Панда-групп», о чем позволяет судить рост фондоотдачи.

Выручка от продаж и себестоимость продаж ООО «Панда-групп» имеют тенденцию к росту, что позволяет сделать вывод о росте масштабов основной (торговой) деятельности ООО «Панда-групп». При этом необходимо отметить рост затрат на рубль выручки организации, что позволяет сделать вывод о снижении эффективности торговой деятельности организации. Такой же вывод возможно сделать исходя из динамики рентабельности продаж. Также отмечено снижение величины прибыли от продаж и чистой прибыли организации.

Таким образом, проведенный анализ позволяет судить о росте масштабов деятельности ООО «Панда-групп», при этом наблюдается снижение эффективности деятельности организации.

2.2 Анализ имущества ООО «Панда групп»

В целях анализа имущества ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг., использован горизонтальный анализ активов организации (таблица 4).

В таблице 4 представлена динамика показателей деятельности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ имущества ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные, тыс. руб.	относительные, процент
1. Внеоборотные активы	260126	374529	365160	105034	40,38
в том числе:					
а) основные средства	107160	236786	210373	103213	96,32
2. Оборотные активы	2807522	2930865	2934195	126673	4,51
в том числе:					
а) запасы	537503	723613	623080	85577	15,92
б) налог на добавленную стоимость	3852	6739	2414	-1438	-37,33
в) дебиторская задолженность	1731451	1578559	1679554	-51897	-3,00
г) денежные средства и денежные эквиваленты	5572	8921	554	-5018	-90,06
д) прочие оборотные активы	10659	8640	2553	-8106	-76,05
3. Итого активы	3067648	3305394	3299355	231707	7,55

Согласно сведениям, представленным в таблице 4, в анализируемом периоде отмечен рост имущества ООО «Панда-групп», о чем свидетельствует увеличение активов организации на 231 707 тыс. руб., что составляет 7,55 %. Рост активов организации в основном обусловлен увеличением стоимости оборотных активов на 126 673 тыс. руб. (4,51 %). В состав оборотных активов организации входят запасы, стоимость которых увеличилась на 85 577 тыс. руб. (15,92 %) в связи с ростом объемов закупочной деятельности организации в целях увеличения масштабов деятельности ООО «Панда-групп». Также в состав оборотных активов организации входит дебиторская задолженность, величина которой сократилась на 51 897 тыс. руб. (3,00 %), что свидетельствует о сокращении объема денежных средств, отвлеченных из операционного оборота компании, а также о совершенствовании деятельности организации по взысканию дебиторской задолженности. В составе внеоборотных активов ООО «Панда-групп» отмечен существенный рост остаточной стоимости основных средств на 103 213 тыс. руб. (96,32 %) в связи с приобретением дополнительных единиц основных средств. Рост указанного показателя позволяет судить об увеличении производственного потенциала организации.

Анализ структуры имущества ООО «Панда-групп» проведен с использованием метода вертикального анализа (таблица 5).

Таблица 5 – Вертикальный анализ имущества ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Внеоборотные активы	8,48	11,33	11,07	2,85	-0,26	2,59
в том числе:						
а) основные средства	3,49	7,16	6,38	3,67	-0,79	2,88
2. Оборотные активы	91,52	88,67	88,93	-2,85	0,26	-2,59
в том числе:						
а) запасы	17,52	21,89	18,88	4,37	-3,01	1,36
б) налог на добавленную стоимость	0,13	0,20	0,07	0,08	-0,13	-0,05

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7
в) дебиторская задолженность	56,44	47,76	50,91	-8,69	3,15	-5,54
г) денежные средства и денежные эквиваленты	0,18	0,27	0,02	0,09	-0,25	-0,16
д) прочие оборотные активы	0,35	0,26	0,08	-0,09	-0,18	-0,27
3. Итого активы	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Наибольшая доля в структуре активов ООО «Панда-групп» представлена оборотными активами, что объясняется особенностями деятельности организации (осуществление оптовой торговли). Доля оборотных активов ООО «Панда-групп» сократилась в анализируемом периоде на 2,59 процентных пункта (с 91,52 % в 2018 г. до 88,93 % в 2020 г.). Наиболее существенная величина в составе оборотных активов организации представлена дебиторской задолженностью (50,91 % в 2020 г.). Столь высокий показатель дебиторской задолженности организации свидетельствует о существенном отвлечении денежных средств из хозяйственного оборота. Рост удельного веса запасов в структуре активов ООО «Панда-групп» обусловлен стремлением руководства организации увеличить объемы закупочной деятельности, в целях роста продаж.

Имущество ООО «Панда групп» формируется за счет собственных и заемных источников финансирования, результаты их горизонтального анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Горизонтальный анализ источников формирования имущества ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные, тыс. руб.	относительные, процент
1	2	3	4	5	6
1. Собственный капитал	311351	373838	367092	55741	17,90
в том числе:					
а) уставный капитал	30	30	30	-	-
б) нераспределенная прибыль	311321	373808	367062	55741	17,90

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6
2. Долгосрочные обязательства	1724105	1554485	1665465	-58640	-3,40
в том числе:					
а) заемные средства	1717302	1524739	1642179	-75123	-4,37
3. Краткосрочные обязательства	1032192	1377091	1266798	234606	22,73
в том числе:					
а) заемные средства	225770	299375	283408	57638	25,53
б) кредиторская задолженность	797730	1067974	971991	174261	21,84
4. Итого пассивы	3067648	3305394	3299355	231707	7,55

Следует отметить, что пассивы ООО «Панда-групп» в основном представлены обязательствами. При этом в анализируемом периоде наблюдается снижение величины краткосрочных обязательств организации на 234 606 тыс. руб. (22,73 %), которые в основном представлены заемными средствами. Также следует отметить рост долгосрочных обязательств ООО «Панда-групп» на 231 707 тыс. руб. (7,55 %), большая величина которых представлена кредиторской задолженностью, увеличение которой позволяет судить о росте обязательств ООО «Панда-групп» перед своими кредиторами.

Собственный капитал ООО «Панда-групп» представляет меньшую, по сравнению с обязательствами, величину пассивов ООО «Панда-групп». Следует отметить рост собственного капитала организации на 55 741 тыс. руб. или 17,90 %, что обусловлено увеличением нераспределенной прибыли. Указанная динамика позволяет судить об увеличении результатов деятельности ООО «Панда-групп».

Собственный капитал ООО «Панда-групп» составляет наименьшую долю в структуре пассивов организации. Доля показателя составила 11,13 % в 2020 г. (таблица 7). Наиболее существенная доля в структуре пассивов ООО «Панда-групп» принадлежит обязательствам, в частности долгосрочным обязательствам и составляет 50,48 % в 2020 г. Отмечено снижение удельного веса показателя на 5,72 процентных пункта. Удельный вес краткосрочных обязательств ООО «Панда-групп», напротив, увеличился.

Таблица 7 – Вертикальный анализ источников формирования имущества ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1. Собственный капитал	10,15	11,31	11,13	1,16	-0,18	0,98
в том числе:						
а) уставный капитал	0,01	0,01	0,01	-	-	-
б) нераспределенная прибыль	10,15	11,31	11,13	1,16	-0,18	0,98
2. Долгосрочные обязательства	56,20	47,03	50,48	-9,17	3,45	-5,72
в том числе:						
а) заемные средства	55,98	46,13	49,77	-9,85	3,64	-6,21
3. Краткосрочные обязательства	33,65	41,66	38,40	8,01	-3,27	4,75
в том числе:						
а) заемные средства	7,36	9,06	8,59	1,70	-0,47	1,23
б) кредиторская задолженность	26,00	32,31	29,46	6,31	-2,85	3,46
3. Итого пассивы	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Рост доли показателя составил 4,75 процентных пункта (доля краткосрочных обязательств ООО «Панда-групп» в 2020 г. составила 38,40 %).

Таким образом, проведенный анализ имущества ООО «Панда групп» позволил определить рост имущественного потенциала в целом и производственного потенциала в частности. Также было определено, что имущество организации, в основном сформировано за счет заемного капитала.

2.3 Коэффициентный анализ финансового состояния ООО «Панда групп»

Динамика и соотношение активов и пассивов организации позволяют судить о ликвидности ее активов. В целях оценки ликвидности активов ООО «Панда-групп», проведен анализ структуры баланса ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг. Результаты анализа представлены в таблице 8. Сведения, представленные в таблице 8 наглядно изображают, что наибольшая доля активов ООО «Панда-групп» представлена быстрореализуемыми активами (50,91 %). При этом наибольшая доля в структуре пассивов ООО «Панда-групп» пред-

ставлена долгосрочными пассивами (50,48 % в 2020 г.).

Таблица 8 - Оценка структуры баланса по степени ликвидности ООО «Панда-групп» за 2018 -2020 гг.

Показатель	Значение показателей, тыс. руб.			Структура, процент		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. А1,Наиболее ликвидные активы	524 057	613314	626594	17,08	18,55	18,99
2. А2, Быстрореализуемые активы	1731451	1578559	1679554	56,44	47,76	50,91
3. А3 Медленно реализуемые активы	552 014	738 992	628 047	17,99	22,36	19,04
4. А4, Трудно реализуемые активы	260126	374529	365160	8,48	11,33	11,07
5. Итого активы	3 067 648	3305394	3299355	100,00	100,00	100,00
6. П1, Наиболее срочные обязательства	797730	1067974	971991	26,00	32,31	29,46
7. П2, Краткосрочные пассивы	234462	309097	294807	7,64	9,35	8,94
8. П3, Долгосрочные пассивы	1 724 105	1 554 485	1 665 465	56,20	47,03	50,48
9. П4, Постоянные пассивы	311351	373838	367092	10,15	11,31	11,13
10. Итого пассивы	3067648	3305394	3299355	100,00	100,00	100,00

Необходимо отметить, что при хорошей структуре баланса организации, величины трех первых групп активов (А1, А2, А3) должны превосходить по стоимости три первые группы пассивов (П1, П2, П3) в отношении каждой группы. При этом в отношении четвертой группы активов и пассивов, должно выполнять противоположное условие (А4 ≤ П4).

Анализ показателей ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг. на основе соотношения четырех групп активов и пассивов представлен в таблице 9.

Сравнивая по группам, А1,2 > П1,2 и А3,4< П3,4. Первая группа свидетельствует о неплатежеспособности исследуемого предприятия в среднесрочную перспективу, такие образом, предприятие на обеспечено среднесрочными активами. Согласно сведениям, представленным в таблице 6, в анализируемом периоде выполняются второе (в 2018 – 2020 гг.) и четвертое (в 2018 г. и 2020 г.) неравенства.

Таблица 9 - Показатели ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Панда-групп» на основе соотношения четырех групп активов и пассивов за 2018 – 2020 гг.

Требования соотношения	Расчет излишек (дефицита)	Величина излишек (дефицита), тыс. руб.		
		2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. А1> П1	А1 – П1	-273 673	-454 660	-345 397
2. А2> П2	А2 – П2	1 496 989	1 269 462	1 384 747
3. А3> П3	А3 – П3	-1 172 091	-815 493	-1 037 418
4. А4< П4	П4 – А4	-51 225	691	-1 932

Невыполнение первого неравенство позволяет судить об отсутствии в ООО «Панда-групп» необходимой величины наиболее ликвидных активов, за счет которых компания сможет погасить наиболее срочные обязательства. В связи с чем, требование абсолютной ликвидности не выполняется.

Выполнение второго неравенства свидетельствует о том, что ООО «Панда-групп» платежеспособна в долгосрочной перспективе и способна погасить краткосрочные пассивы за счет быстрореализуемых активов.

Невыполнение третьего неравенства свидетельствует о том, что ООО «Панда-групп» неплатежеспособно в периоде, равному средней продолжительности одного оборота оборотных средств.

Выполнение четвертого неравенства позволяет судить о том, что организацией в анализируемом периоде соблюдено минимальное требование ликвидности бухгалтерского баланса.

В целях более детального анализа ликвидности и платежеспособности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг., проведен анализ соответствующих показателей, результаты которого представлены в таблице 10.

Представленные показатели позволяют судить о том, что ООО «Панда-групп» обладает необходимым уровнем ликвидности и платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает наличие достаточной величины наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам в ООО «Панда-групп». Значение показателя находится в нормативно пределе, негативной тенденцией является снижение показателя в анали-

зируемом периоде.

Таблица 10 - Анализ коэффициентов платежеспособности и ликвидности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Коэффициент	На конец года			Абсолютное изменение			Норма-тив
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	2,74	2,14	2,34	-0,60	0,20	-0,40	> 0,2
2. Коэффициент критической ликвидности	2,20	1,60	1,84	-0,60	0,24	-0,36	0,7 – 1
3. Коэффициент текущей ликвидности	2,72	2,13	2,32	-0,59	0,19	-0,40	> 1
4. Коэффициент быстрой ликвидности	2,19	1,59	1,82	-0,60	0,23	-0,37	> 1
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,02	0,01	0,01	-0,01	0,00	-0,01	> 0,1
6. Доля оборотных средств в активах	0,92	0,89	0,89	-0,03	-	-0,03	Оценивается в динамике

Коэффициент критической ликвидности отражает способность ООО «Панда-групп» погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим. При этом показатель превышает нормативный предел, это означает, что после погашения текущих задолженности, в организации останется быстроликвидное имущество.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению, это означает, что ООО «Панда-групп» способна погашать свои текущие обязательства. При этом следует отметить снижение показателя, что свидетельствует о снижении платежеспособности организации.

Значение коэффициента быстрой ликвидности ООО «Панда-групп» также находится в нормативном пределе. Значение показателя свидетельствует о способности ООО «Панда-групп» погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Следует также отметить

снижение величины рассматриваемого показателя.

В целях оценки финансовой устойчивости ООО «Панда-групп» проведен анализ соответствующих показателей, результаты которого представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Коэффициент	На конец года			Абсолютное изменение			Норма-тив
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.	
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,02	0,01	0,01	-0,01	-	-0,01	> 0,1
2. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,16	0,01	0,01	-0,15	-	-0,15	> 0,1
3. Коэффициент финансирования	0,11	0,13	0,13	0,02	-	0,02	> 1
4. Коэффициент финансовой устойчивости	0,66	0,56	0,61	-0,10	0,05	-0,05	> 0,75

Представленные в таблице 11 сведения позволяют сделать вывод о том, что ООО «Панда-групп» не обладает необходимым уровнем финансовой устойчивости. Следует отметить, что указанный вывод был сделан из горизонтального анализа бухгалтерского баланса.

Необходимо отметить низкие значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, при этом отмечено снижение показателя. Динамика указанного коэффициента позволяет сделать вывод о том, что ООО «Панда-групп» не обладает необходимым уровнем финансовой устойчивости. Также следует отметить низкие значения коэффициента финансирования, что свидетельствует о недостаточной величине собственного капитала организации.

Таким образом, ООО «Панда-групп» существенно зависит от внешних источников финансирования и не обладает необходимым уровне финансовой

устойчивости.

В целях оценки деловой активности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг., проведен анализ соответствующих показателей, результаты которого представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Анализ деловой активности в ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное изменение		
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала, оборотов	0,04	0,02	0,05	-0,02	0,02	0,01
2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	0,40	0,19	0,40	-0,21	0,21	-
3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	0,10	0,07	0,15	-0,03	0,08	0,05
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	0,04	0,04	0,09	-	0,05	0,05
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	0,03	0,02	0,05	-	0,03	0,03
6. Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	0,13	0,10	0,22	-0,02	0,12	0,09
7. Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборотов	19,15	8,92	31,42	-10,23	22,50	12,26
8. Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	3780,63	5196,22	2467,12	1415,60	-2729,10	-1313,51
9. Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	9013,61	9218,80	3940,34	205,19	-5278,46	-5073,27
10. Период оборачиваемости оборотных активов, дни	14372,39	15982,14	7093,16	1609,75	-8888,98	-7279,22
11. Период оборачиваемости запасов, дни	2827,26	3512,37	1628,68	685,11	-1883,69	-1198,58
12. Период оборачиваемости денежных средств, дни	18,80	40,36	11,46	21,57	-28,91	-7,34

Сведения, представленные в таблице 12 позволяют сделать вывод о низких показателях оборачиваемости ресурсов ООО «Панда-групп» и высокой

длительности периода обращения ресурсов компании. Положительной тенденцией является рост коэффициентов оборачиваемости ресурсов организации, что привело к сокращению длительности одного оборота.

В целях исследования эффективности деятельности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг., проведен анализ показателей рентабельности, результаты которого представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ рентабельности деятельности ООО «Панда-групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателя	Значение показателей, процент			Изменения, процентный пункт		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1. Рентабельность основной (торговой) деятельности	17,71	15,91	16,19	-1,80	0,28	-1,52
2. Рентабельность активов	-1,95	6,72	4,94	8,67	-1,78	6,89
3. Рентабельность продаж	-0,57	3,62	2,88	4,19	-0,74	3,45
4. Рентабельность собственного капитала	14,21	22,87	8,71	8,66	-14,16	-5,50
5. Рентабельность заемного капитала	-1,09	7,30	5,56	8,39	-1,74	6,65
6. Чистая рентабельность	0,85	1,45	0,56	0,60	-0,88	-0,28
7. Экономическая рентабельность (рентабельность совокупного капитала)	1,44	2,59	0,97	1,14	-1,62	-0,47

Сведения, представленные в таблице 13 позволяют сделать вывод о низких показателях эффективности деятельности ООО «Панда-групп» в анализируемом периоде. При этом следует отметить снижение некоторых рассмотренных показателей, что еще больше усугубляет ситуацию.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Панда-групп» позволил выявить рост стоимости имущества организации, что свидетельствует о росте имущественного потенциала. Учитывая основной вид деятельности ООО «Панда-групп», положительной тенденцией является рост стоимости запасов организации, что свидетельствует о росте масштабов закупочной деятельности, в целях увеличения объемов продаж. Также отмечено снижение дебиторской задолженности организации, что позволяет судить о сокращении величины де-

нежных средств, отвлеченных из хозяйственного оборота. При этом следует выделить высокие значения указанного показателя, что позволяет судить об отсутствии необходимого объема денежных средств. Указанный вывод подтверждается анализом ликвидности активов ООО «Панда-групп», который показал отсутствие в организации необходимой величины наиболее ликвидных активов. При этом ООО «Панда-групп» в целом является платежеспособной, а ее активы – ликвидными. Анализ финансовой устойчивости позволил определить недостаточный уровень финансовой устойчивости организации, что определяет необходимость увеличения собственных источников формирования имущества ООО «Панда-групп».

Таким образом, представленные результаты позволяют определить наличие некоторых проблем в деятельности ООО «Панда-групп», которые необходимо устранить, в целях достижения более устойчивого финансового положения и увеличения финансовых результатов.

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ПАНДА ГРУПП И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РОСТА

3.1 Анализ финансовых результатов ООО «Панда групп»

В целях анализа финансовых результатов ООО «Панда групп», в первую очередь, использованы методы горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ финансовых результатов позволяет определить динамику исследуемых показателей и текущие тенденции в их формировании. Результаты горизонтального анализа финансовых результатов ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг. представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные, тыс. руб.	относительные, процент
1. Выручка	5235106	5915565	5663543	428437	8,18
2. Себестоимость продаж	4447439	5103462	4874333	426894	9,60
3. Валовая прибыль (убыток)	787667	812103	789210	1543	0,20
4. Коммерческие расходы	817629	598097	626049	-191580	-23,43
5. Прибыль (убыток) от продаж	-29692	214006	163161	192853	в 6,49 раза больше
6. Проценты к получению	65988	61869	88964	22976	34,82
7. Проценты к уплате	213947	252401	235901	21954	10,26
8. Прочие доходы	374884	542978	429959	55075	14,69
9. Прочие расходы	133977	341934	397609	263632	196,77
10. Прибыль (убыток) до налогообложения	62986	107518	48574	-14412	-22,88
11. Текущий налог на прибыль	18216	17184	18250	34	0,19
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	6404	-526	-6884	-13288	-207,50
12. Чистая прибыль (убыток)	44240	85488	31975	-12265	-27,72

Представленные в таблице 14 показатели позволяют сделать вывод о наличии негативных тенденциях, повлиявших на снижение финансовых ре-

зультатов ООО «Панда групп» в анализируемом периоде. При этом наблюдается рост финансовых показателей, отражающих результаты торговой деятельности организации. Так, выручка и себестоимость продаж имеют тенденцию к росту, при этом абсолютный прирост выручки превышает абсолютный прирост себестоимости (428 437 тыс. руб. против 426 894 тыс. руб.), что привело к росту валовой прибыли организации на 1 543 тыс. руб. и свидетельствует о росте результатов основной (торговой) деятельности организации. Следует отметить, что темп прироста себестоимости ООО «Панда групп» превышает темп прироста выручки (9,60 % против 8,18 %), при сохранении указанной тенденции, организация рискует достичь снижения валовой прибыли.

Положительное влияние на финансовые результаты ООО «Панда групп» оказало снижение коммерческих расходов организации на 191 580 тыс. руб. (23,43 %), в результате сокращения представительских и рекламных расходов. В результате чего, прибыль от продаж увеличилась на 192 853 тыс. руб. (в 6,49 раз больше), что позволяет судить об увеличении результатов хозяйственной деятельности ООО «Панда групп».

Также положительное влияние на изменение финансовых результатов ООО «Панда групп» оказало превышение абсолютного и относительного прироста процентов к получению над процентами к уплате.

Напротив, динамика прочих доходов и расходов организации повлияло на снижение финансовых результатов деятельности ООО «Панда групп». Так, в анализируемом периоде, наблюдается рост указанных показателей, при этом абсолютный прирост прочих расходов превышает абсолютный прирост прочих расходов (263 632 тыс. руб. против 55 075 тыс. руб.). Аналогичная тенденция сохраняется в отношении темпа прироста указанных показателей (196,77 % против 14,69 %).

Динамика представленных показателей привела к снижению прибыли до налогообложения на 14 412 тыс. руб. (22,88 %), что позволяет сделать вывод о снижении результатов финансовой деятельности организации.

Финансовым результатом деятельности ООО «Панда групп» в анализиру-

емом периоде, является чистая прибыль, величина которой сократилась на 12 265 тыс. руб. (27,72 %), что позволяет сделать вывод о снижении совокупных результатов деятельности ООО «Панда групп» в анализируемом периоде.

Дальнейшее исследование финансовых результатов ООО «Панда групп» проведено методом вертикального анализа (таблица 15). Выручка организации принята за 100 %. В связи с тем, что величины некоторых показателей имеют отрицательные значения, доли показателей в таблице 15 представлены по модулю.

Таблица 15 – Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1. Выручка	100,00	100,00	100,00	-	-	-
2. Себестоимость продаж	84,95	86,27	86,07	1,32	-0,21	1,11
3. Валовая прибыль (убыток)	15,05	13,73	13,93	-1,32	0,21	-1,11
4. Коммерческие расходы	15,62	10,11	11,05	-5,51	0,94	-4,56
5. Прибыль (убыток) от продаж	0,57	3,62	2,88	3,05	-0,74	2,31
6. Проценты к получению	1,26	1,05	1,57	-0,21	0,52	0,31
7. Проценты к уплате	4,09	4,27	4,17	0,18	-0,10	0,08
8. Прочие доходы	7,16	9,18	7,59	2,02	-1,59	0,43
9. Прочие расходы	2,56	5,78	7,02	3,22	1,24	4,46
10. Прибыль (убыток) до налогообложения	1,20	1,82	0,86	0,61	-0,96	-0,35
11. Текущий налог на прибыль	0,35	0,29	0,32	-0,06	0,03	-0,03
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	0,12	-0,01	-0,12	-0,13	-0,11	-0,24
12. Чистая прибыль (убыток)	0,85	1,45	0,56	0,60	-0,88	-0,28

Представленные в таблице 15 сведения позволяют судить о том, что наибольшая доля в структуре выручки ООО «Панда групп» представлена себестоимостью продаж, удельный вес которой за 2018 – 2020 гг. увеличился на 1,11 процентных пунктов (с 84,95 % до 86,07 %), в результате увлечения расхо-

дов, связанных с закупкой товаров. Соответственно, доля валовой прибыли в структуре выручки ООО «Панда групп» имеет тенденцию к снижению, сокращение показателя произошло на 1,11 процентных пунктов (с 15,05 % в 2018 г. до 13,93 % в 2020 г.), что позволяет сделать вывод о появлении негативных тенденций в формировании финансовых результатов ООО «Панда групп».

Удельный вес коммерческих расходов ООО «Панда групп» в анализируемом периоде сократился на 4,56 процентных пунктов (с 15,62 % до 11,05 %), в результате оптимизации величин представительских и рекламных расходов, что привело к росту удельного веса прибыли от продаж на 2,31 процентных пунктов (с 0,57 % в 2018 г. до 2,88 % в 2020 г.).

На сокращение удельного веса прибыли до налогообложения ООО «Панда групп» (на 0,35 процентных пунктов), наибольшее влияние оказал рост доли прочих расходов организации (на 4,46 процентных пунктов).

Аналогично доли прибыли до налогообложения ООО «Панда групп», наблюдается снижение удельного веса чистой прибыли на 0,28 процентных пунктов (с 0,85 % в 2018 г. до 0,56 % в 2020 г.).

Таким образом, проведенный анализ структуры финансовых результатов деятельности ООО «Панда групп» позволил выявить негативные тенденции, обусловленные увеличением удельного веса прибыли в структуре выручки компании.

В целях более детального исследования анализа финансовых результатов ООО «Панда групп», проведен анализ отдельных показателей, участвующих в формировании финансовых результатов организации.

Выручка ООО «Панда групп» формируется за счет поступлений от реализации продукции организации розничным торговым организациям. Состав и динамика выручки ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг. представлены в таблице 16.

Согласно сведениям, представленным в таблице 16, группы товаров, реализуемые в ООО «Панда групп» подразделяются на овощи, фрукты, ягоды, зелень, орехи. Объем продаж овощей в ООО «Панда групп» увеличился за 2018 –

2020 гг. на 122 195 тыс. руб., что составляет 5,24 %. Более высокие темпы роста имеет выручка от продаж фруктов, которая увеличилась в анализируемом периоде на 154 422 тыс. руб. (10,96 %), что определяет рост потребительского спроса на указанные группы потребительских товаров. Среди фруктов, наибольший абсолютный прирост характерен для яблок, что обусловлено их оптимальной ценовой политикой и расширением ассортимента яблок в ООО «Панда групп» в анализируемом периоде.

Таблица 16 – Состав и динамика выручки ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные, тыс. руб.	относительные, процент
1. Овощи	2330652	2645947	2452847	122195	5,24
1.1. томаты	412574	466254	423254	10680	2,59
1.2 огурцы	464522	558542	544254	79732	17,16
1.3 картофель	652847	728254	732584	79737	12,21
1.4 свекла	275425	345425	282145	6720	2,44
1.5 морковь	262542	295425	264251	1709	0,65
1.6 редис	84524	89365	83948	-576	-0,68
1.7 лук	125147	114254	86251	-38896	-31,08
1.8 перец	53071	48428	36160	-16911	-31,86
2. Фрукты	1409562	1647854	1563984	154422	10,96
2.1 яблоки	421847	492547	483259	61412	14,56
2.2. груши	365254	432547	397853	32599	8,93
2.3. бананы	323254	348254	352584	29330	9,07
2.4 персики	165324	193875	172547	7223	4,37
2.5 авокадо	32547	36254	34850	2303	7,08
2.6 клубника	101336	144377	122891	21555	21,27
3. Ягоды	762803	954376	989524	226721	29,72
3.1 вишня	134847	172854	158914	24067	17,85
3.2 черешня	112438	124893	166378	53940	47,97
3.3 арбуз	515518	656629	664232	148714	28,85
4. Зелень	342584	289647	456842	114258	33,35
4.1 укроп	93564	62848	132359	38795	41,46
4.2 салат	138347	164592	188639	50292	36,35
4.3 сельдерей	63849	32512	86542	22693	35,54
4.4. петрушка	46824	29695	49302	2478	5,29
5. Орехи	389505	377741	200346	-189159	-48,56
5.1 грецкие	125328	144593	72847	-52481	-41,87
5.2 кешью	34592	31254	26428	-8164	-23,60
5.3 фундук	63747	84573	41282	-22465	-35,24
5.4 миндаль	34584	41526	18254	-16330	-47,22
5.5 арахис	131254	75795	41535	-89719	-68,36
6. Выручка итого	5235106	5915565	5663543	428437	8,18

Среди овощей, наибольший абсолютный прирост наблюдается у картофеля (на 79 737 тыс. руб., что составляет 12,21 %) и огурцов (79 732 тыс. руб., что составляет 17,16 %). Сказанное позволяет сделать вывод о росте потребительского спроса на представленные группы продукции, что обусловлено изменением потребительских предпочтений в результате изменения уровня доходов населения, а также образа жизни, в результате негативной эпидемиологической ситуации, сложившейся в 2020 г.

В отношении ягод, оптовой торговлей которых занимается ООО «Панда групп», следует отметить существенный рост объемов продаж арбузов (на 148 714 тыс. руб., что составляет 28,85 % в относительном выражении). В отношении вишни и черешни также наблюдается рост объемов продаж, как следствие результата увеличения объемов закупок представленных видов ягод розничными торговыми организациями в ООО «Панда групп».

Объемы продаж зелени, также имеют тенденцию к росту, увеличение показателя за 2018 – 2020 гг. произошло на 114 258 тыс. руб. (33,35 %).

В отношении объема продаж орехов, напротив, наблюдается снижение показателя на 189 159 тыс. руб. (48,58 %), в основном, за счет сокращения объемов продаж грецких орехов (на 52 481 тыс. руб., или на 41,87 %) и арахиса (на 89 719 тыс. руб., или на 68,36 %).

Таким образом, представленные результаты анализа позволяют сделать вывод о росте объемов продаж продукции в ООО «Панда групп», в результате увеличения потребительского спроса на продукцию организации, что определяется оптимальной ценовой политикой, которая устраивает потребителей (розничные торговые организации), гибкие условия оплаты, а также быстрая доставка продукции силами ООО «Панда групп».

Наибольшая доля в структуре выручки от продаж в ООО «Панда групп» представлена овощами (43,31 % в 2020 г.), что объясняется высоким уровнем потребительского спроса на указанные группы продукции (таблица 17). Доля показателя имеет тенденцию к снижению, сокращение показателя произошло на 1,21 процентных пунктов (с 44,52 % в 2018 г. до 43,31 % в 2020 г.). Суще-

ственная доля объемов продаж в составе овощей ООО «Панда групп», представлена картофелем (12,94 % в общей структуре выручки организации в 2020 г.), что определяется особенностями уклада жизни российского населения. При этом отмечен рост удельного веса показателя в анализируемом периоде.

Таблица 17 – Структура выручки от продаж ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	2020 г. к 2018 г.
1. Овощи	44,52	44,73	43,31	0,21	-1,42	-1,21
1.2. томаты	7,88	7,88	7,47	0,00	-0,41	-0,41
1.2 огурцы	8,87	9,44	9,61	0,57	0,17	0,74
1.3 картофель	12,47	12,31	12,94	-0,16	0,62	0,46
1.4 свекла	5,26	5,84	4,98	0,58	-0,86	-0,28
1.5 морковь	5,02	4,99	4,67	-0,02	-0,33	-0,35
1.6 редис	1,61	1,51	1,48	-0,10	-0,03	-0,13
1.7 лук	2,39	1,93	1,52	-0,46	-0,41	-0,87
1.8 перец	1,01	0,82	0,64	-0,20	-0,18	-0,38
2. Фрукты	26,93	27,86	27,61	0,93	-0,24	0,69
2.1 яблоки	8,06	8,33	8,53	0,27	0,21	0,47
2.2. груши	6,98	7,31	7,02	0,34	-0,29	0,05
2.3. бананы	6,17	5,89	6,23	-0,29	0,34	0,05
2.4 персики	3,16	3,28	3,05	0,12	-0,23	-0,11
2.5 авокадо	0,62	0,61	0,62	-0,01	0,00	-0,01
2.6 клубника	1,94	2,44	2,17	0,50	-0,27	0,23
3. Ягоды	14,57	16,13	17,47	1,56	1,34	2,90
3.1 вишня	2,58	2,92	2,81	0,35	-0,12	0,23
3.2 черешня	2,15	2,11	2,94	-0,04	0,83	0,79
3.3 арбуз	9,85	11,10	11,73	1,25	0,63	1,88
4. Зелень	6,54	4,90	8,07	-1,65	3,17	1,52
4.1 укроп	1,79	1,06	2,34	-0,72	1,27	0,55
4.2 салат	2,64	2,78	3,33	0,14	0,55	0,69
4.3 сельдерей	1,22	0,55	1,53	-0,67	0,98	0,31
4.4. петрушка	0,89	0,50	0,87	-0,39	0,37	-0,02
5. Орехи	7,44	6,39	3,54	-1,05	-2,85	-3,90
5.1 грецкие	2,39	2,44	1,29	0,05	-1,16	-1,11
5.2 кешью	0,66	0,53	0,47	-0,13	-0,06	-0,19
5.3 фундук	1,22	1,43	0,73	0,21	-0,70	-0,49
5.4 миндаль	0,66	0,70	0,32	0,04	-0,38	-0,34
5.5 арахис	2,51	1,28	0,73	-1,23	-0,55	-1,77
6. Выручка, итого	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Удельный вес фруктов в структуре выручки организации, имеет тенденцию к росту (увеличение доли показателя произошло на 0,69 процентных пунк-

тов: с 26,93 % в 2018 г. до 27,61 % в 2020 г.). Сравнительно высокая величина удельного веса в структуре выручки, в составе рассматриваемой группы продукции, представлена яблоками (27,61 % в 2020 г.).

Удельный вес ягод, зелени и орехов в структуре объемов продаж продукции ООО «Панда групп», имеет меньшую величину, по сравнению с удельным весом ранее рассмотренных групп продукции, что определяется сравнительно низкий уровнем потребительского спроса на указанные группы продукции.

Графическое изображение структуры выручки от продаж продукции ООО «Панда групп» в 2020 г. представлено на рисунке 3.

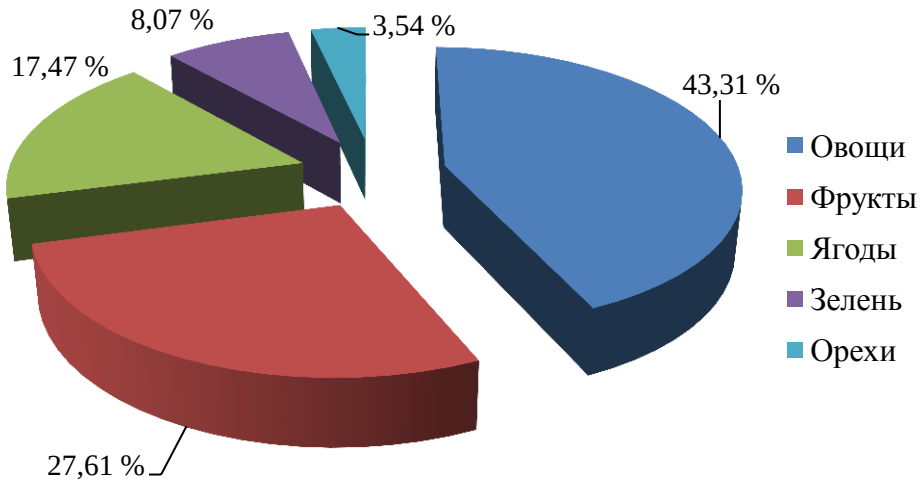


Рисунок 3 - Структура выручки от продаж продукции ООО «Панда групп» в 2020 г.

Представленные на рисунке 3 сведения позволяют определить, что наибольшая доля в структуре выручки от продаж продукции ООО «Панда групп» представлена овощами (43,31 %), также сравнительно высокая доля представлена фруктами (27,61 %).

Выручка от продаж играет существенное значение в формировании финансовых организаций ООО «Панда групп», учитывая, что основной доход организации складывается именно от реализации основной (торговой) деятельности. При этом на формирование финансовых результатов ООО «Панда групп» также оказывают и другие показатели, среди которых: себестоимость и коммерческие расходы. Для определения степени влияния указанных факторов на

финансовые результаты ООО «Панда групп», проведен факторный анализ прибыли от продаж на основе следующей модели:

$$Рп = (В – С – КР – УР) \times 100\ \% = (1 - К_{произ} – К_{ком} – К_{упр}) \times 100\ \% = \left(\frac{В}{В} – \frac{С}{В} – \frac{Зком}{В} – \frac{Зупр}{В} \right) \times 100\ \%, \quad (1)$$

где В – выручка;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

$К_{произ}$ – коэффициент производственных затрат;

$К_{ком}$ – коэффициент коммерческих расходов;

$К_{упр}$ – коэффициент управленческих расходов.

Учитывая, что в отчете о финансовых результатах ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг. не отражены управленческие расходы, представленная факторная модель для исследуемой организации выглядит следующим образом:

$$Рп = (В – С – КР) \times 100\ \% = (1 - К_{произ} – К_{ком}) \times 100\ \% = \left(\frac{В}{В} – \frac{С}{В} – \frac{Зком}{В} \right) \times 100\ \%. \quad (2)$$

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО «Панда групп» представлены в таблице 18.

Для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг. (базисный – 2018 г., отчетный – 2020 г.), выполнен расчет следующих показателей:

$$Рп_0 = \left(\frac{5235106 - 4447439 - 817629}{85235106}\right) \times 100\ \% = -\ 0{,}57\ \%;$$

Таблица 18 - Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО «Панда групп» за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателей	Значение показателей			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные	относительные, процент
1. Выручка, тыс. руб.	5235106	5915565	5663543	428437	8,18
2. Себестоимость, тыс. руб.	4447439	5103462	4874333	426894	9,60
3. Коммерческие расходы, тыс. руб.	817629	598097	626049	-191580	-23,43
4. Коэффициент производства, руб.	0,85	0,86	0,86	0,01	1,31
5. Коэффициент коммерческих расходов, руб.	0,16	0,10	0,11	-0,05	-29,22
6. Рентабельность продаж, процент	-0,57	3,62	2,88	3,45	х

- рентабельность продаж при выручке отчетного периода, себестоимости продаж, коммерческих расходах базисного периода:

$Рп_{усл\ 1} = (\frac{5663543-4447439-817629}{5663543})$ х 100 % = 7,04 %;

- рентабельность продаж при выручке и себестоимости продаж отчетного периода, коммерческих расходах базисного периода:

$Рп_{усл\ 2} = (\frac{5663543-5103462-817629}{5663543})$ х 100 % = -0,50 %;

- рентабельность продаж при выручке, себестоимости продаж, коммерческих расходах отчетного периода:

$Рп_{усл\ 3} = (\frac{5663543-5103462-626049}{5663543})$ х 100 % = 2,88 %.

Расчет влияния факторов:

- влияние на изменение рентабельности продаж изменения выручки:

$\Delta Рп(В) = Рп_{усл\ 1} – Рп_0$ = 7,04 % – (-0,57 %) = 7,61 процентных пунктов;

- влияние на изменение рентабельности продаж изменения себестоимости продаж:

$\Delta Рп(С) = Рп_{усл\ 2} - Рп_{усл\ 1}$ = - 0,50 % - 7,04 % = - 7,54 процентных пункта;

- влияние на изменение рентабельности продаж изменения суммы коммерческих расходов:

$\Delta Рп(КР) = Рп_{усл\ 3} - Рп_{усл\ 2}$ = 2,88 % – (-0,50 %) = 3,38 процентных пункта;

- совокупное влияние факторов на рентабельность продаж:

$\Delta Рп = \Delta Рп_{(В)} + \Delta Рп_{(С)} + \Delta Рп_{(КР)} + \Delta Рп_{(УР)}$ = 7,61 % + (- 7,54 %) + 3,38 % = 3,45 %.

Согласно представленным результатам, на рентабельность продаж ООО «Панда групп» в 2020 г., по сравнению с 2018 г. в наибольшей степени повлиял рост выручки и увеличение себестоимости продаж. Влияние показателей составляет соответственно 7,61 % (в части увеличения рентабельности продаж) и 7,54 % в части сокращения рентабельности продаж). Совокупное влияние рассмотренных факторов на величину рентабельности продаж организации имеет положительное значение и составляет 3,45 процентов.

Таким образом, проведенный анализ финансовых результатов позволил определить рост показателей, участвующих в формировании результата от торговой деятельности (валовой прибыли) ООО «Панда групп». При этом влияние на снижение финансовых результатов ООО «Панда групп» оказал рост прочих расходов организации.

Результаты факторного анализа позволяют судить о существенном влиянии выручки и себестоимости продаж на финансовые результаты ООО «Панда групп». При этом в ходе разработки мероприятий, направленных на увеличение финансовых результатов организации, следует учесть и другие факторы, в частности, прочие расходы, в целях предложения мероприятий, способных комплексным образом воздействовать на финансовые результаты ООО «Панда групп», что также положительным образом отразится на финансовом состоянии ООО «Панда групп».

3.2 Мероприятия, направленные на увеличение финансовых результатов ООО «Панда групп»

Ранее проведенное исследование финансовых результатов деятельности ООО «Панда групп» позволило определить следующие негативные тенденции в формировании финансовых результатов деятельности организации:

- превышение темпа прироста себестоимости продаж над темпом прироста выручки, что привело к более низкому приросту валовой прибыли органи-

зации;

- снижение прибыли до налогообложения в результате существенного роста прочих расходов организации;

- снижение чистой прибыли организации в результате снижения прибыли до налогообложения.

Представленные проблемы в формировании финансовых результатов деятельности ООО «Панда групп» негативным образом сказываются на финансовом состоянии организации. При их сохранении ожидается дальнейшее сокращение финансовых результатов ООО «Панда групп», что негативным образом скажется на финансовой устойчивости, рентабельности деятельности, а также в целом на финансовом положении организации.

Таким образом, основными проблемами формирования финансовых результатов в ООО «Панда групп», являются:

- низкий уровень выручки;

- высокие коммерческие расходы.

Низкий уровень выручки является следствием превышения темпа прироста себестоимости продаж над темпом прироста выручки, в результате более быстрого роста цен на приобретаемую продукцию, по сравнению с темпом роста продажных цен.

Основной причиной указанной ситуации, является нестабильная экономическая ситуация в стране, а также негативные последствия пандемии коронавирусной инфекции, которые привели к ухудшению финансового состояния предприятий розничной торговли, являющихся действующими или потенциальными потребителями продукции ООО «Панда Групп». В связи с чем, в целях сохранения текущего объема продаж продукции, руководством организации было принято решении о сохранении в 2020 г. уровня цен, действовавших в 2019 г. При этом в анализируемом периоде темпы роста цен на приобретаемую продукцию для дальнейшей продажи, продолжали расти. В результате указанной ситуации, темпы роста цен на закупаемую продукцию превысили темп роста продажных цен, что обусловило появление рассматриваемой проблем.

Следует отметить, что при сохранении рассматриваемой тенденции в дальнейшем, валовая прибыль ООО «Панда Групп» будет сокращаться.

Следующей проблемой, негативно влияющей на финансовые результаты деятельности ООО «Панда Групп», являются высокие коммерческие расходы. Указанная проблема обусловлена чрезмерно высокими расходами организации на продвижение и продажу товаров, в результате реализации широкого перечня мер, направленных на продвижение продукции организации и достижения более высокого потребительского спроса. Учитывая динамику выручки от продаж, прирост которой составил 428 437 тыс. руб., или 8,18 % за 2018 – 2020 гг. при величине коммерческих расходов предприятия в размере 626 049 тыс. руб. в 2020 г., следует отметить неэффективность реализации системы продвижения продукции ООО «Панда Групп», которая негативным образом сказывается на снижении финансовых результатов.

Также в качестве причин рассматриваемой проблемы, следует выделить отсутствие системы нормирования расходов в ООО «Панда Групп», что не позволяет объективно планировать расходы и прибыль организации, а также приводит к снижению финансовых результатов и ухудшению финансового положения. Потенциальными негативными результатами сохранения представленной тенденции, являются: снижение прибыли от продаж и сокращение финансовых результатов ООО «Панда Групп».

На основе указанных сведений, в таблице 19 представлен причинно-следственный анализ проблем формирования финансовых результатов деятельности ООО «Панда Групп».

Таблица 19 – Причинно-следственный анализ проблем формирования финансовых результатов ООО «Панда групп»

Проблемы	Причины	Следствия
1	2	3
Высокие расходы	- высокий рост цен на приобретаемую продукцию, по сравнению с темпом роста продажных цен; - вынужденное решение руководства органи-	- дальнейшее снижение валовой прибыли; - сокращение финан-

Продолжение таблицы 19

1	2	3
	зации;	совых результатов;
Высокие коммерческие расходы	- высокие расходы на продвижение товаров; - отсутствие системы нормирования расходов; - отсутствие эффективной системы финансового планирования;	- снижение прибыли от продаж; - сокращение финансовых результатов;

Таким образом, сохранение выявленных проблем в будущих периодах, приведет к снижению финансовых результатов ООО «Панда Групп», что чревато ухудшением финансового положения, и, в современных экономических условиях, способно привести к формированию дополнительных рисков для деятельности организации.

Исходя из представленных сведений, в целях решения выявленных проблем, предлагается внедрить мероприятия, направленные на:

- увеличение уровня выручки;

- оптимизацию коммерческих расходов.

Увеличение уровня выручки может быть достигнуто за счет совершенствования ценовой политики ООО «Панда Групп», в частности, реализации строгого контроля над ценами в отношении продукции, приобретаемой для дальнейшей продажи (то есть закупочных цен), над ценами реализации в организации.

Оптимизация коммерческих расходов может быть достигнута за счет внедрения системы нормирования расходов ООО «Панда Групп», в частности, коммерческих расходов. В рамках рассматриваемого направления, может быть установлен определенный процент коммерческих расходов по отношению к выручке, величину которого нельзя будет превышать.

Таким образом, в рамках бакалаврской работы, предлагается реализовать:

- финансовый контроль над закупочными ценами, в целях оптимизации продажных цен;

- внедрение системы нормирования коммерческих расходов.

Более подробная характеристика мероприятий представлена в таблице 20.

Таблица 20 – Характеристика мероприятий

Направление	Мероприятие	Характеристика мероприятия	Решаемая проблема
Увеличение выручки	Финансовый контроль над закупочными ценами, в целях оптимизации продажных цен	1) мониторинг уровня цен на закупаемую продукцию; 2) сравнительный анализ уровня роста закупочных и продажных цен; 3) установление желаемого уровня прибыли; 4) установление продажных цен с учетом изменения закупочных цен;	Низкий уровень выручки
Оптимизация коммерческих расходов	Внедрение системы нормирования коммерческих расходов	1) определение оптимального уровня коммерческих расходов по отношению к выручке; 2) создание внутреннего нормативного документа, определяющего уровень коммерческих расходов; 3) внедрение системы нормирования коммерческих расходов;	Высокие коммерческие расходы

Представленные в таблице 20 мероприятия направлены на снижение расходов ООО «Панда групп», посредством их нормирования и приведения выручки, в соответствие с уровнем роста расходов организации.

В целях определения количественных показателей, характеризующих предлагаемые мероприятия, следует отметить, что наибольший уровень рентабельности продаж по валовой прибыли ООО «Панда групп» отмечен в 2018 г. В связи с чем, в рамках мероприятий, предлагает установить уровень продажных цен на продукцию организации, исходя из уровня соотношения выручки и себестоимости продаж в 2018 г. Величина указанных показателей в 2018 г. составляет соответственно 5 235 106 тыс. руб. (выручка) и 4 447 439 тыс. руб. (се-

бестоимость продаж). Так, соотношение выручки и себестоимости продаж ООО «Панда групп» в 2018 г. составляет 1,18 руб. (5 235 106 тыс. руб. : 4 447 439 тыс. руб.). Исходя из представленных сведений, в рамках мероприятий, предлагается установить продажные цены, из расчета 1,177 руб. выручки на рубль себестоимости.

В целях оптимизации коммерческих расходов, предлагается внедрить нормы коммерческих расходов, исходя из величины выручки, на уровне 2019 г. Так, наиболее оптимальное соотношение коммерческих расходов и выручки ООО «Панда групп» наблюдается в 2019 г. и составляет 0,101 руб. (812 103 тыс. руб. (коммерческие расходы) : 5 915 565 тыс. руб. (выручка)). В рамках мероприятия, также предлагается создать внутренний нормативный документ, определяющий указанную норму коммерческих расходов. Положения указанного локального нормативного акта необходимо довести до сведений специалистов ООО «Панда групп», занимающихся контролем и анализом расходов и финансовых результатов организации.

В целях определения возможности внедрения предложенного мероприятия, в таблице 21 представлена динамика коммерческих расходов ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Таблица 21 – Динамика коммерческих расходов ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателей	Значение показателей			Изменения 2020 г. к 2018 г.	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	абсолютные	относительные, процент
1	2	3	4	5	6
1. Коммерческие расходы, тыс. руб.	817629	598097	626049	-191580	-23,43
в том числе:					
1.1 транспортные расходы	217842	136536	145549	-72293	-33,19
1.2 тара и упаковочные материалы	4582	3764	4193	-389	-8,49
1.3 погрузочно-разгрузочные работы	38747	24594	28982	-9765	-25,20

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4	5	6
1.4 аренда складских помещений	3159	2657	2937	-222	-7,03
1.5 представительские расходы	205485	143027	114746	-90739	-44,16
1.6-рекламные расходы	347814	287519	329642	-18172	-5,22

Согласно сведениям, представленным в таблице 21, наиболее существенная величина в составе коммерческих расходов ООО «Панда групп» представлена рекламными расходами (329 642 тыс. руб. в 20202 г.), транспортными расходами (145 549 тыс. руб. в 2020 г.), а также представительскими расходами (114 746 тыс. руб. в 2020 г.). Таким образом, сокращение коммерческих расходов возможно за счет снижения представительских расходов, посредством их нормирования.

Ответственность и контроль над реализацией предложенных мероприятий следует возложить на специалистов бухгалтерии ООО «Панда групп», на которых возложены функции по контролю, учету и анализу расходов и финансовых результатов организации.

3.3 Экономические результаты реализации предложенных мероприятий

Экономическая эффективность предложенных мероприятий ожидается за счет увеличения выручки ООО «Панда групп», в результате изменения ценовой политики организации, в части формирования продажных цен, а также за счет оптимизации коммерческих расходов организации, в результате внедрения системы нормирования.

Результаты внедрения предложенных мероприятий в ООО «Панда групп» представлены в таблице 22. Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит достичь роста выручки ООО «Панда групп» на 73 547 тыс. руб. (1,30 %), в результате изменения ценовой политики, в части формирования продажных цен организации. Также ожидается снижение коммерческих расходов на 46 603 тыс. руб. (7,44 %) в результате внедрения системы нормирования.

Таблица 22 - Результаты внедрения мероприятий, направленных на увеличение финансовых результатов в ООО «Панда групп»

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	После реализации мероприятий	Абсолютный прирост (после реализации мероприятий к 2020 г.)	Темп прироста, процент (после реализации мероприятий к 2020 г.)
1. Коэффициент соотношения выручки и себестоимости продаж	1,177	1,159	1,162	1,177	0,015	1,30
2. Выручка, тыс. руб.	5 235 106	5 915 565	5 663 543	5 737 090	73 547	1,30
3. Себестоимость, тыс. руб.	4 447 439	5 103 462	4 874 333	4 874 333	-	-
4. Коэффициент соотношения коммерческих расходов и выручки продаж, руб.	0,156	0,101	0,111	0,101	- 0,010	-8,63
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	817 629	598 097	626 049	579 446	- 46 603	-7,44

Расчет влияния предложенных мероприятий на финансовые результаты ООО «Панда групп» представлен в таблице 23.

Таблица 23 - Влияние предложенных мероприятий на финансовые результаты ООО «Панда групп»

Показатель	Значения показателей, тыс. руб.				Абсолютный прирост (после реализации мероприятий к 2020 г.), тыс. руб.	Темп прироста, процент (после реализации мероприятий к 2020 г.)
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	После реализации мероприятий		
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	5235106	5915565	5663543	5737090	73547	1,30
2. Себестоимость продаж	4447439	5103462	4874333	4 874 333	-	-
3. Валовая прибыль (убыток)	787667	812103	789210	862 757	73547	9,32

Продолжение таблицы 23

1	2	3	4	5	6	7
4. Коммерческие расходы	817629	598097	626049	579 446	-46603	-7,44
5. Прибыль (убыток) от продаж	-29692	214006	163161	283 311	120150	73,64
6. Проценты к получению	65988	61869	88964	88964	-	-
7. Проценты к уплате	213947	252401	235901	235901	-	-
8. Прочие доходы	374884	542978	429959	429959	-	-
9. Прочие расходы	133977	341934	397609	397609	-	-
10. Прибыль (убыток) до налогообложения	62986	107518	48574	168 724	120150	в 3,47 раза
11. Текущий налог на прибыль	18216	17184	18250	33745	15495	84,90
12. Чистая прибыль (убыток)	44240	85488	31975	134 979	103004	в 4,22 раза

Таким образом, внедрение предложенных мер отразится на увеличении валовой прибыли ООО «Панда групп» на 73 547 тыс. руб. (9,32 %), что позволяет судить об ожидаемом росте результатов торговой деятельности организации. Также ожидается рост прибыли от продаж на 120 150 тыс. руб. (73,64 %), за счет снижения коммерческих расходов. В результате прибыль до налогообложения в ООО «Панда групп» также увеличится на 120 150 тыс. руб. (в 3,47 раза).

Представленные сведенияпозволяют судить об экономической эффективности предложенных мероприятий, а также об их положительном влиянии на финансовые показатели деятельности ООО «Панда групп» и финансовые результаты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания бакалаврской работы, проведен анализ финансового состояния ООО «Панда групп», который позволил выявить рост стоимости имущества организации, что свидетельствует о росте имущественного потенциала. Учитывая основной вид деятельности ООО «Панда групп», положительной тенденцией является рост стоимости запасов организации, что свидетельствует о росте масштабов закупочной деятельности, в целях увеличения объемов продаж. Также отмечено снижение дебиторской задолженности организации, что позволяет судить о сокращении величины денежных средств, отвлеченных из хозяйственного оборота. При этом следует выделить высокие значения указанного показателя, что позволяет судить об отсутствии необходимого объема денежных средств. Указанный вывод подтверждается анализом ликвидности ООО «Панда групп», который показал отсутствие в организации необходимой величины наиболее ликвидных активов. При этом ООО «Панда групп» в целом является платежеспособной, а ее активы – ликвидными.

Проведенный анализ имущественного состояния ООО «Панда групп» позволил определить низкую величину собственных средств, что отражается на уровне финансовой устойчивости организации. Такой же вывод был сделан на основе анализа показателей финансового состояния. Анализ рентабельности деятельности ООО «Панда групп» позволил сделать вывод о низких показателях эффективности деятельности ООО «Панда групп» в анализируемом периоде. При этом следует отметить снижение некоторых рассмотренных показателей, что еще больше усугубляет ситуацию.

Проведенный анализ финансовых результатов ООО «Панда групп» позволил сделать следующие выводы. Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Панда групп» позволил сделать вывод о наличии негативных тенденциях, повлиявших на снижение финансовых результатов ООО «Панда групп» в анализируемом периоде. Так, финансовым результатом деятельности ООО «Панда групп» в анализируемом периоде, является чистая прибыль, вели-

чина которой сократилась на 12 265 тыс. руб. (27,72 %), что позволяет сделать вывод о снижении совокупных результатов деятельности ООО «Панда групп» в анализируемом периоде. При этом в анализируемом периоде наблюдается рост финансовых показателей, отражающих результаты торговой деятельности организации. Так, выручка и себестоимость продаж имеют тенденцию к росту, при этом абсолютный прирост выручки превышает абсолютный прирост себестоимости, что привело к росту валовой прибыли организации на 1 543 тыс. руб. и свидетельствует о росте результатов основной (торговой) деятельности организации. Следует отметить, что темп прироста себестоимости ООО «Панда групп» превышает темп прироста выручки, при сохранении указанной тенденции, организация рискует достичь снижения валовой прибыли.

Выручка ООО «Панда групп» формируется за счет поступлений от реализации продукции организации розничным торговым организациям. Группы товаров, реализуемые в ООО «Панда групп» подразделяются на овощи, фрукты, ягоды, зелень, орехи. Объем продаж овощей в ООО «Панда групп» увеличился за 2018 – 2020 гг. на 122 195 тыс. руб., что составляет 5,24 %. Более высокие темпы роста имеет выручка от продаж фруктов, которая увеличилась в анализируемом периоде на 154 422 тыс. руб. (10,96 %), что определяет рост потребительского спроса на указанные группы потребительских товаров. Среди фруктов, наибольший абсолютный прирост характерен для яблок, что обусловлено их оптимальной ценовой политикой и расширением ассортимента яблок в ООО «Панда групп» в анализируемом периоде.

Наибольшая доля в структуре выручки от продаж в ООО «Панда групп» представлена овощами (43,31 % в 2020 г.), что объясняется высоким уровнем потребительского спроса на указанные группы продукции. Доля показателя имеет тенденцию к снижению, сокращение показателя произошло на 1,21 процентных пунктов. Существенная доля объемов продаж в составе овощей ООО «Панда групп», представлена картофелем, что определяется особенностями уклада жизни российского населения. При этом отмечен рост удельного веса показателя в анализируемом периоде.

Проведенный анализ финансовых результатов позволил определить рост показателей, участвующих в формировании результата от торговой деятельности (валовой прибыли) ООО «Панда групп». При этом влияние на снижение финансовых результатов ООО «Панда групп» оказал рост прочих расходов организации. Таким образом, в ходе исследования выявлены негативные тенденции, влияющие на снижение финансовых результатов ООО «Панда-групп». В частности, основными проблемами в формировании финансовых результатов деятельности организации, являются:

- превышение темпа прироста себестоимости продаж над темпом прироста выручки, что привело к более низкому приросту валовой прибыли организации;

- снижение прибыли до налогообложения в результате существенного роста прочих расходов организации;

- снижение чистой прибыли организации в результате снижения прибыли до налогообложения.

Таким образом, основными проблемами формирования финансовых результатов в ООО «Панда групп», являются:

- низкий уровень выручки;

- высокие коммерческие расходы.

Основной причиной указанной ситуации, является нестабильная экономическая ситуация в стране, а также негативные последствия пандемии коронавирусной инфекции, которые привели к ухудшению финансового состояния предприятий розничной торговли, являющихся действующими или потенциальными потребителями продукции ООО «Панда Групп». В связи с чем, в целях сохранения текущего объема продаж продукции, руководством организации было принято решении о сохранении в 2020 г. уровня цен, действовавших в 2019 г. При этом в анализируемом периоде темпы роста цен на приобретаемую продукцию для дальнейшей продажи, продолжали расти.

В качестве причин высоких коммерческих расходов в ООО «Панда Групп», следует выделить отсутствие системы нормирования расходов органи-

зации, что не позволяет объективно планировать расходы и прибыль организации, а также приводит к снижению финансовых результатов и ухудшению финансового положения. Потенциальными негативными результатами сохранения представленной тенденции, являются: снижение прибыли от продаж и сокращение финансовых результатов ООО «Панда Групп». Сохранение выявленных проблем в будущих периодах, приведет к снижению финансовых результатов ООО «Панда Групп», что чревато ухудшением финансового положения, и, в современных экономических условиях, способно привести к формированию дополнительных рисков для деятельности организации.

В целях решения выявленных проблем, предлагается внедрить мероприятия, направленные на:

- увеличение выручки организации, за счет совершенствования ценовой политики ООО «Панда Групп», в частности, реализации строгого контроля над ценами в отношении продукции, приобретаемой для дальнейшей продажи (то есть закупочных цен), над ценами реализации в организации;

- оптимизацию коммерческих расходов, за счет внедрения системы нормирования расходов ООО «Панда Групп», в частности, коммерческих расходов. В рамках рассматриваемого направления, может быть установлен определенный процент коммерческих расходов по отношению к выручке, величину которого нельзя будет превышать.

Внедрение предложенных мероприятий позволит достичь роста выручки ООО «Панда групп» на 73 547 тыс. руб. (1,30 %), в результате изменения ценовой политики, в части формирования продажных цен организации. Также ожидается снижение коммерческих расходов на 46 603 тыс. руб. (7,44 %) в результате внедрения системы нормирования. Так, экономическая эффективность предложенных мероприятий ожидается за счет увеличения выручки ООО «Панда групп», в результате изменения ценовой политики организации, в части формирования продажных цен, а также за счет оптимизации коммерческих расходов организации, в результате внедрения системы нормирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Абрютина, М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятий / М.С. Абрютина // Вопросы статистики, 2018. - № 11. – С. 15 - 24.

2 Акатова, А.С. Увеличение прибыли, как важный фактор развития предприятий / А.С. Акатова // Вопросы экономики. – 2016. - № 4. – С. 453 – 456.

3 Акбашев, Р.Х. Расчет показателей рентабельности коммерческих организаций / Р.Х. Акбашев // Маркетинг. - 2019. - № 4. – С. 101 - 108.

4 Андреев, П.А. Обеспечение финансовой устойчивости предприятий / П.А. Андреев // Экономика, управление. - 2017. - № 9. - С. 69 - 73.

5 Батьковский, А.М. Совершенствование анализа прибыли и рентабельности / А.М. Батьковский // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 5. - С. 45 – 51.

6 Батьковский, А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа прибыли предприятия / А.М. Батьковский // Экономика, предпринимательство и право. - 2017. - № 1 (1). - С. 30 – 44.

7 Бендиков, М.А. Совершенствование диагностики прибыли предприятия / М.А. Бедиков // Менеджмент в России и за рубежом. - 2019. - № 5. - С. – 80 - 95.

8 Бурцев, А.Л. Анализ и прогнозирование доходов и прибыли организации / А.Л. Бурцев // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 1. – С. 22 – 26.

9 Бурцев, А.Л. Современные методы анализа и прогнозирования прибыли организации / А.Л. Бурцев // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 1. – С. 24 – 27.

10 Быкова, Е.В. Показатели доходов и прибыли в оценке рентабельности / Е.В. Быкова // Финансы. - 2018. - № 2. - С. 56 - 59.

11 Вищнивецкая, Е.А. Методы увеличения прибыли предприятий / Е.А. Вишневицкая // Экономические наука. – 2016. - № 1. – С. 37 – 48.

12 Волкова, С.М. Как выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / С.М. Волкова // Строительство: бухгалтерский учет и

налогообложение. – 2017. – № 4. – С. 60 – 78.

13 Выборова, Е.Н. Диагностика рентабельности субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова // Аудиторублей - 2019. - № 12. - С. 37 - 39.

14 Глазунов, В.Н. Анализ эффективности деятельности предприятий / В.Н. Глазунов // Аудит и финансовый анализ. - 2020. - № 1. - С. 61 - 75.

15 Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы. - 2016. - № 7. - С. 64 – 67.

16 Грачев, А.В. Многофакторная модель рентабельности / А.В. Грачев // Финансовая экономика. – 2017. – № 5. – С. 5 – 13.

17 Григорян, А.А. Обоснование системы показателей для оценки прибыли предприятия / А.А. Григорян // Московское научное обозрение. – 2019. - № 1 (3). - С. 16 - 18.

18 Григорян, А.А. Организация внутреннего и внешнего анализа прибыли и рентабельности / А.А. Григорян // Вестник университета. – 2016. - № 35. - С. 178 - 184.

19 Григорян, А.А. Оценка рисков при развитии деятельности предприятий / А.А. Григорян // Международный анализ. – 2018. - № 6 (156). - С. 45 - 49.

20 Григорян, А.А. Оценка факторов при определении рентабельности организации / А.А. Григорян // Международный бухгалтерский учет. – 2019. - № 2 (152) - С. 38 - 43.

21 Григорян, А.А. Социально-экономическое содержание прибыли предприятий / А.А. Григорян // Вестник университета. – 2016. - № 17. - С. 16 - 20.

22 Григорян, А.А. Факторный анализ прибыли / А.А. Григорян // Московское научное обозрение. – 2017. - № 1 (5). - С. 10 - 12.

23 Давнис, В.В. Экономический анализ прибыли организации / В.В. Давнис // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. - № 2 (26). - С. 33 – 43.

24 Ендовицкий, Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации / Д.А. Ендовицкий // Аудиторублей - 2018. - № 2. - С. 44 - 50.

25 Ендовицкий, Д.А. Оценка потребности в дополнительных средствах финансирования коммерческой организации / Д.А. Ендовицкий // Финансы. - 2017. - № 5. - С. 22 - 25.

26 Желтенков, А.В. Основные этапы разработки механизма устойчивого развития предприятия / А.В. Желтеков // Вопросы экономики. - 2018. - № 7. – С. 98 - 104.

27 Жукова, Е.А. Методика анализа управления устойчивым развитием коммерческих образований в условиях цикличности / Е.А. Жукова // Модели и методы инновационной экономики. ИнвестРегион. – 2016. - № 2. – С. 5 - 7.

28 Капанадзе, Г.Д. Оценка прибыли: методы и проблемы их применения / Г.Д. Капанадзе // Российское предпринимательство. – 2016. – № 4 (226). – С. 52 - 58.

29 Капанадзе, Г.Д. Рентабельность как ключевой элемент экономической безопасности компании / Г.Д. Капагадзе // Российское предпринимательство. - 2017. - № 22 (220). - С. 10 - 16.

30 Киселев, М. Анализ баланса / М. Киселев // Аудит и налогообложение. - 2017. - № 10. - С. 21 - 25.

31 Киселев, Ю.М. Оценка финансового потенциала предприятий / Ю.М. Киселев // ЭКО. - 2018. - № 3. - С. 42 - 48.

32 Кокин, А.С. Показатели рентабельности организации /А.С. Кокин // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2017. – № 3(1). - С. 256 – 261.

33 Крылов, Э.И. Методологические вопросы анализа прибыли во взаимосвязи с инвестиционной привлекательностью предприятия / Э.И. Крылов // Финансы. - 2016. - № 15. - С. 27 - 35.

34 Любушин, Н.П. Система показателей анализа эффективности деятельности организации и методы их определения / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - № 2. – С. 54 - 57.

35 Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ № 305. Доступ из справ. – правовой

системы «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации».

36 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н. Доступ из справ. – правовой системы «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации».

37 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н. Доступ из справ. – правовой системы «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации».

38 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н. Доступ из справ. – правовой системы «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации».

39 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 19.11.2002 г. № 144н. Доступ из справ. – правовой системы «Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации».

40 Остапенко, В.Е. Собственные источники инвестиций предприятий / В.Е. Остапенко // Экономист. - 2016. - № 8. - С. 28 - 36.

41 Парушина, Н.В. Анализ прибыли / Н.В. Парушин // Экономика. - 2018. - № 3. - С. 72 - 78.

42 Пеньков, Б.Е. Финансовые резервы в деятельности предприятий: методы выявления и реализации / Б.Е. Пеньков // Финансы, налоги и кредит – 2019. - № 5. – С. 63 – 72.

43 Петров, Ю.В. Направления увеличения прибыли предприятий / Ю.В. Петров // Российский экономический журнал. - 2019. - № 5. - С. 17 - 21.

44 Подъяблонская, Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий / Л.М. Подъяблоснкая // Финансы. - 2016. - № 12. - С. 18 - 20.

45 Рыманов, А.Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия: сущность, формы проявления / А.Ю. Рыманов // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. - № 15. – С. 53 - 58.

46 Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.С. Сосненко. – М.: КНОРУС, 2016. – 344 с.

47 Таныгина, О.А. Подходы к понятию «прибыль» в различных экономических школах / О.А. Таныгина // Экономические науки. - 2018. - № 10 (71). – С. 242 – 246.

48 Тлисов, А.Б. Зарубежный и отечественный опыт повышения эффективности деятельности предприятий / А.Б. Тлисов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. - № 16. – С. 19 – 24.

49 Уткин, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Уткин. - М.: Зеркало, 2018. – 264 с.

50 Фомин, П.А. Возможности развития деятельности предприятий на основе анализа рентабельности / П.А. Фомин // Финансы и кредит. - 2017. - № 5. – С. 52 - 58.

51 Фрайберг, Ф. Концепция финансовой стабильности фирмы / Ф. Фрайберг // Финансовая газета. - 2019. - № 51. - С. 12 - 14.

52 Экономика предприятия / под ред. Л.А. Брагин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 314 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2020 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2020
Организация **Общество с ограниченной ответственностью "Панда-групп"**	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	280116142402		
Вид экономической деятельности **Оптовая торговля овощами и фруктами**	по ОКВЭД	46.31		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)

675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Чайковского, дом 64

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	35	41	47
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	210273	236786	107160
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	137706	118071	134086
	Финансовые вложения	1170	6430	6595	6374
	Отложенные налоговые активы	1180	2729	194	97
	Прочие внеоборотные активы	1190	7887	12842	12362
	Итого по разделу I	1100	365160	374529	260126
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	623080	723613	537503
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2414	6739	3852
	Дебиторская задолженность	1230	1679554	1578559	1731451
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	626040	604393	518485
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	554	8921	5572
	Прочие оборотные активы	1260	2553	8640	10659
	Итого по разделу II	1200	2934195	2930865	2807522
	БАЛАНС	1600	3299355	3305394	3067648

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Панда групп»

на 31.12.2020 г. Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Форма 0710001 с.2

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30	30	30
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	367062	373808	311321
Итого по разделу III	1300	367092	373838	311351
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	1642179	1542739	1717302
Отложенные налоговые обязательства	1420	12631	11746	6803
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450	10655	0	0
Итого по разделу IV	1400	1665465	1554485	1724105
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	283408	299375	225770
Кредиторская задолженность	1520	971991	1067974	797730
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	11399	9722	8692
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1266798	1377071	1032192
БАЛАНС	1700	3299355	3305394	3067648

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Панда групп»

на 31.12.2020 г. Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2019 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2019
Организаци: **Общество с ограниченной ответственностью "Панда-групп"**	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	280116142402		
Вид экономической **Оптовая торговля овощами и фруктами**	по ОКВЭД	46.31		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерен: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2019 г.	За Январь - Декабрь 2018 г.
	Выручка	2110	5 915 565	5 235 106
	Себестоимость продаж	2120	(5103462)	(4447439)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	812 103	787 667
	Коммерческие расходы	2210	(598097)	(817629)
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	214006	(29692)
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	61869	65988
	Проценты к уплате	2330	(252401)	(213947)
	Прочие доходы	2340	542978	374884
	Прочие расходы	2350	(341934)	(133977)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	107518	62986
	Текущий налог на прибыль	2410	(17184)	(18216)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(526)	6404
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(4244)	(1059)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(602)	1589
	Прочее	2460	0	(1060)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	85488	44240

Рисунок А.3 – Отчет о финансовых результатах ООО «Панда групп» за 2019 г.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Панда групп» за 2018 – 2020 гг.

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2020 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2020
Организаци: **Общество с ограниченной ответственностью "Панда-групп"**	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	280116142402		
Вид экономической **Оптовая торговля овощами и фруктами**	по ОКВЭД	46.31		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерен: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 г.	За Январь - Декабрь 2019 г.
	Выручка	2110	5 663 543	5 915 565
	Себестоимость продаж	2120	(4874333)	(5103462)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	789 210	812 103
	Коммерческие расходы	2210	(626049)	(598097)
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	163161	21406
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	88964	61869
	Проценты к уплате	2330	(235901)	(252401)
	Прочие доходы	2340	429959	542978
	Прочие расходы	2350	(397609)	(341934)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	48574	107518
	Текущий налог на прибыль	2410	(18250)	(17184)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(6884)	(526)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(236)	(4244)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	1887	(602)
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	31975	85488

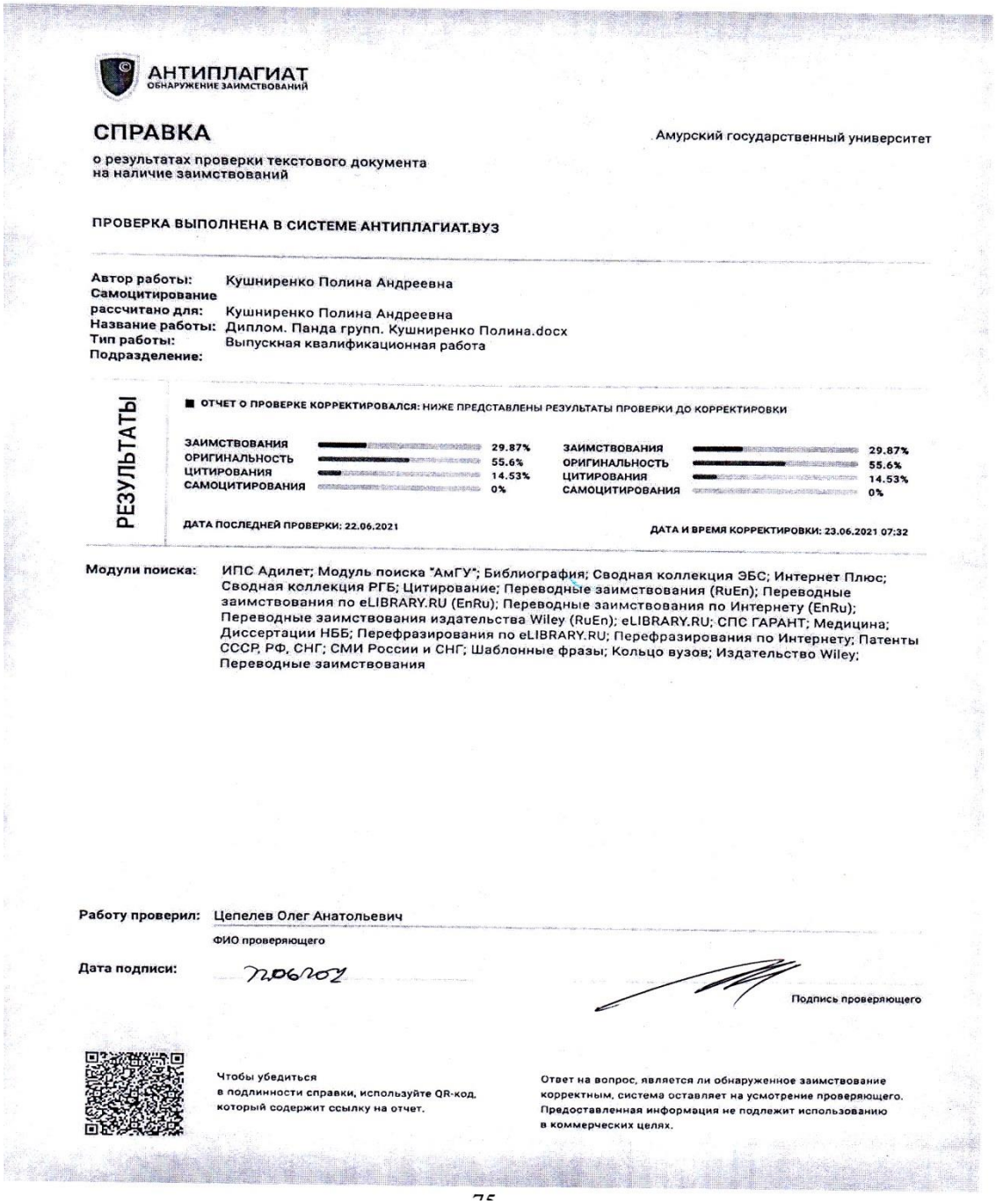
Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах ООО «Панда групп» за 2020 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований



АНТИПЛАГИАТ
ОБНАРУЖЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ

СПРАВКА

Амурский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Кушниренко Полина Андреевна
Самоцитирование рассчитано для: Кушниренко Полина Андреевна
Название работы: Диплом. Панда групп. Кушниренко Полина.docx
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ: НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	29.87%	ЗАИМСТВОВАНИЯ	29.87%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	55.6%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	55.6%
ЦИТИРОВАНИЯ	14.53%	ЦИТИРОВАНИЯ	14.53%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 22.06.2021

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 23.06.2021 07:32

Модули поиска: ИПС Адилет; Модуль поиска "АмГУ"; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Цепелев Олег Анатольевич
ФИО проверяющего

Дата подписи: 23.06.21

Подпись проверяющего

Чтобы убедиться в подлинности справки, используйте QR-код, который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.